Zeitschrift für das Kfz-Gewerbe und den Teilemarkt

68237 | ISSN 0001-1983

amz

auto | motor | zubehör

OFFIZIELLES ORGAN DES GESAMTVERBAND AUTOTEILE-HANDEL E.V.

6

Juni 2009, 97. Jahrgang

Heilig´s Blechle

Neue Trends im Karosseriebau

Tipps für die Kundengewinnung

Gas geben beim Dialogmarketing

Ein gutes Öl muss den Benzinverbrauch senken –
und Ihren Umsatz steigern.
© 2009 Exxon Mobil Corporation. Mobil 1 is a trademark of Exxon Mobil Corporation or one of its subsidiaries.

Mobil 1 ist Ihnen als führende Marke bekannt, die seit über 35 Jahren weltweit für Innovation und technologischen Vorsprung steht. Doch damit geben wir uns nicht zufrieden. Es ist mindestens genauso wichtig, Ihnen dabei zu helfen, Ihren Geschäftserfolg dauerhaft zu steigern und Ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Mobil 1: Der wahrscheinlich sicherste Weg für maximalen Erfolg in Ihrem Schmierstoffgeschäft. Für mehr Informationen: www.mobil1.de

Viele Ansprüche – Ein Öl.

Mobil 1

Das ist unfair

Das Landgericht Mannheim verurteilt eine freie Werkstatt nach einem Schaden am Kundenfahrzeug auf Schadenersatz, die sich bei der Inspektion auf die Hersteller-Angaben im Serviceheft verließ.

Einige Fahrzeughersteller ersetzen mittlerweile das Wartungs- und Serviceheft als klassisches Papierdokument durch einen digitalen Nachweis. Was für die einen, sprich Vertragswerkstätten, sich als schnelle und lückenlose Online-Dokumentation aller durchgeführten Services erweist, wirkt sich für andere, sprich freie Werkstätten, nicht immer ohne Folgen aus. Denn die Fahrzeughersteller schotten damit die für alle Reparaturbetriebe wichtigen Service-Informationen in ihrer eigenen Handelsorganisation ab. Denn freie Werkstätten können das System nicht nutzen und somit auch nicht auf den digitalen Wartungsnachweis zugreifen.

Aber auch beim Gebrauch des traditionellen Service-Scheckheftes können freie Werkstätten das Nachsehen haben und müssen sich auf Schadenersatzklagen einstellen, wenn sie Fahrzeuge ihrer Kunden nur auf die im Serviceheft verzeichneten Angaben, nicht aber nach den aktuell erfolgten Änderungen hin warten. Im März verurteilte das Landgericht Mannheim eine freie Werkstatt auf Schadensersatz, weil man dort eine Inspektion nach den Vorgaben des im Fahrzeug liegenden Service-Heft durchführte. Jedoch wusste in der freien Werkstatt keiner, dass die darin angegebenen Service-Intervalle vom Fahrzeughersteller zwischenzeitlich geändert wurden. Das blieb leider nicht ohne Folgen, weil es zu einem Schaden am Fahrzeug einer Kundin kam, die Ende 2007 ihren sieben Jahre alten Audi A3 zur Inspektion brachte. Im Serviceheft waren 180.000 Kilometer als Wechselintervall für den Zahnriemen vorgegeben. Da beim betreffenden Fahrzeug lediglich 109.137 Kilometer auf dem Tacho angezeigt wurden, gab es für die Werkstatt keinen Anlass, den Zahnriemen zu wechseln. Was man dort jedoch nicht wusste, im November 2003 hatte Audi das Serviceintervall geändert, so dass der Zahnriemen nach 180.000 Kilometern oder spätestens nach fünf Jahren ausgetauscht werden soll, heißt es in der Urteilsbegründung. Kurz nach der Inspektion kam es in Folge des Zahnriemens zu einem Motorschaden, worauf die Kundin die freie Werkstatt auf Schadenersatz verklagte und Recht bekam.

Das Landgericht begründete sein Urteil damit, dass sich die Werkstatt nicht auf das Serviceheft verlassen dürfe, sondern sich über die aktuellen Herstellerangaben informieren müsse. Laut Urteil ist aber auch unstreitig, dass der Fahrzeughersteller die Änderung der Service-Intervalle nur seinen autorisierten Partnern bekannt gemacht hatte und keine entsprechenden Informationen an Dritte, sprich freie Werkstätten, weitergegeben hatte.

So scheint es schon ein wenig makaber, einer freien Werkstatt den Vorwurf subjektiven Verschuldens zu machen, wenn sie sich bei einer Inspektion an die Angaben im Service-Heft hält und keine Anhaltspunkte dafür hat, dass das, was der Automobilhersteller dort fixiert hat, falsch war. Hier muss man sich fragen, ob der Fehler nicht eher in der unterlassenen Warnung oder Information durch den Fahrzeughersteller besteht. So sah man es zumindest beim Landgericht Frankfurt, das in einem Urteil vom 27. März die Auffassung vertrat, dass es dem Automobilhersteller zuzumuten ist, selbst aktiv dafür zu sorgen, dass die freien Werkstätten mit solchen technischen Informationen versorgt werden, die letztlich dem Schutz des Fahrzeugbesitzers dienen und ihn vor einem Schadensfall bewahren. Die Frankfurter Richter führten aus, dass eine freie Werkstatt davon ausgehen kann, dass ein Automobilhersteller im Zuge seiner Sorgfaltspflicht in geeigneter Form freie Werkstätten oder aber auch unmittelbar die betroffenen Autofahrer darauf hinweist, wenn solche neuen technischen Erkenntnisse vorhanden sind. Das Mannheimer Urteil ist somit schlicht ein Fehlurteil, und das ist nicht fair.

„Das Mannheimer Urteil kann für die freien Werkstätten fatale Auswirkungen haben. Und das ist nicht fair."

Jürgen Rinn (amz-Chefredakteur)

Ferodo liefert ausschließlich Spitzentechnologie

Die Federal-Mogul Marke Ferodo weist eine unübertroffene Erfolgsgeschichte als führender Anbieter in der Serienbelieferung, dem OE-Bereich, auf.

Das OE-Geschäft ist stets der technische Maßstab für den Ersatzteilmarkt. Dies gilt für alle Arten von Ersatzteilen, doch ausgerechnet bei den Bremsbelägen gibt es nur eine überschaubare Anzahl von Lieferanten, die auch OE-Qualität liefern. Denn der Bremsbelag ist ein hochkomplexes Bauteil – so produzieren nämlich die meisten Bremsenhersteller keine Beläge, sondern überlassen diese Arbeit Spezialisten – wie denen von Ferodo. Die Anforderungen an die Bremse werden von den Fahrzeugherstellern definiert. Natürlich steht die Sicherheit an oberster Stelle, doch dazu müssen die Bremsbeläge weit mehr können, als „nur" zu bremsen. Als Beispiel sei das Fahrdynamik- und Sicherheitsfeature ESP genannt.

Wenn es in der Leitung kocht

Vernachlässigte Fahrzeugwartung lässt sich oft an der Qualität der Bremsflüssigkeit ablesen. Demnach lässt der Zustand der Bremsflüssigkeit bei vielen Fahrzeugen zu wünschen übrig. Hier sollte man beim Kundendienst in der Werkstatt ansetzen und ein besonderes Augenmerk darauf richten. (Seite 18)

Zug-Prüfung

Eine neue Lösung zur Prüfung der elektromechanischen Parkbremse (EPB) auf dem Plattenbremsprüfstand soll auch in Zukunft die HU-Abnahme mit dieser Prüfstandsart ermöglichen. Sie greift gleichzeitig die Vorschläge des ASA-Verbandes für eine neue Richtlinie für Bremsprüfstände auf. (Seite 36)

Deutschland-Marathon

Die Jury des Wettbewerbs „Werkstatt des Jahres" ermittelt jedes Jahr die besten konzeptgebundenen Werkstätten. Die Juroren machen sich die Arbeit nicht leicht. Denn sie besuchen dafür neun Betriebe in Deutschland. Und die liegen zwischen Alpen und Ostsee. Die amz war beim Deutschland-Marathon dabei. (Seite 68)

technik

szene	Erfolgreiche zweite Runde	8
	Elektronik auf dem Prüfstand	10
markt	Ist das Auto morgen noch bezahlbar?	12
	Popeye posiert in der Stadt	14
	Tue Gutes bei den Gebrauchten und...	15
trends	Belächelt, bekämpft, ...	16
	Wenn es in der Leitung kocht	18
automobil	Heilig´s Blechle	20
	Qualität ist hier Trumpf	24
	Recht auf beiden Seiten	26
	Mit Bicarbonat schonend strahlen	28
werkstattpraxis	Schrauben statt Schweißen	32
	Elektrolytisch verzinken	34
werkstattausrüstung	Zug-Prüfung	36
	Vollautomatische Rollenbremsenprüfstände	39
	Nahe am Original	40
	Sicher verankert	42
	Schneller Servicetester	44
werkstattmarkt	Alles für´s Autogasgeschäft	50
	Neue Vertriebspartnerschaften	51

WEB-TV auf amz.de

Auch das zweite amz Diagnose-Forum in diesem Jahr war ein voller Erfolg. Das Konzept der amz: Zeitschriften in Verbindung mit praxisorientierten Veranstaltungen und Webfilmen (Seite 8)

teilemarkt

Besser sein als das Original	62
Schräge Zähne mit mehr Biss	64
Eines für alle	64
Klimaanlagen zum Nachrüsten	65
Ein Schlauch für alle Fälle	65
Werterhalt durch Wartung	65
Aus der Praxis für die Praxis	66
Komplettes Programm	67

nachrichten

Offizielles Organ des Gesamtverband Autoteile-Handel E.V.

Erste Handels- und Industriebeiratssitzung	54
Manager Fahrzeugteile: Dritte Runde 2009	56
GVA tritt weiterhin offensiv gegen Abwrackprämie ein	57
Mitgliederversammlung und Kongress der FIGIEFA	59
Arbeitskreis FWI im GVA: Sitzung 2009	60

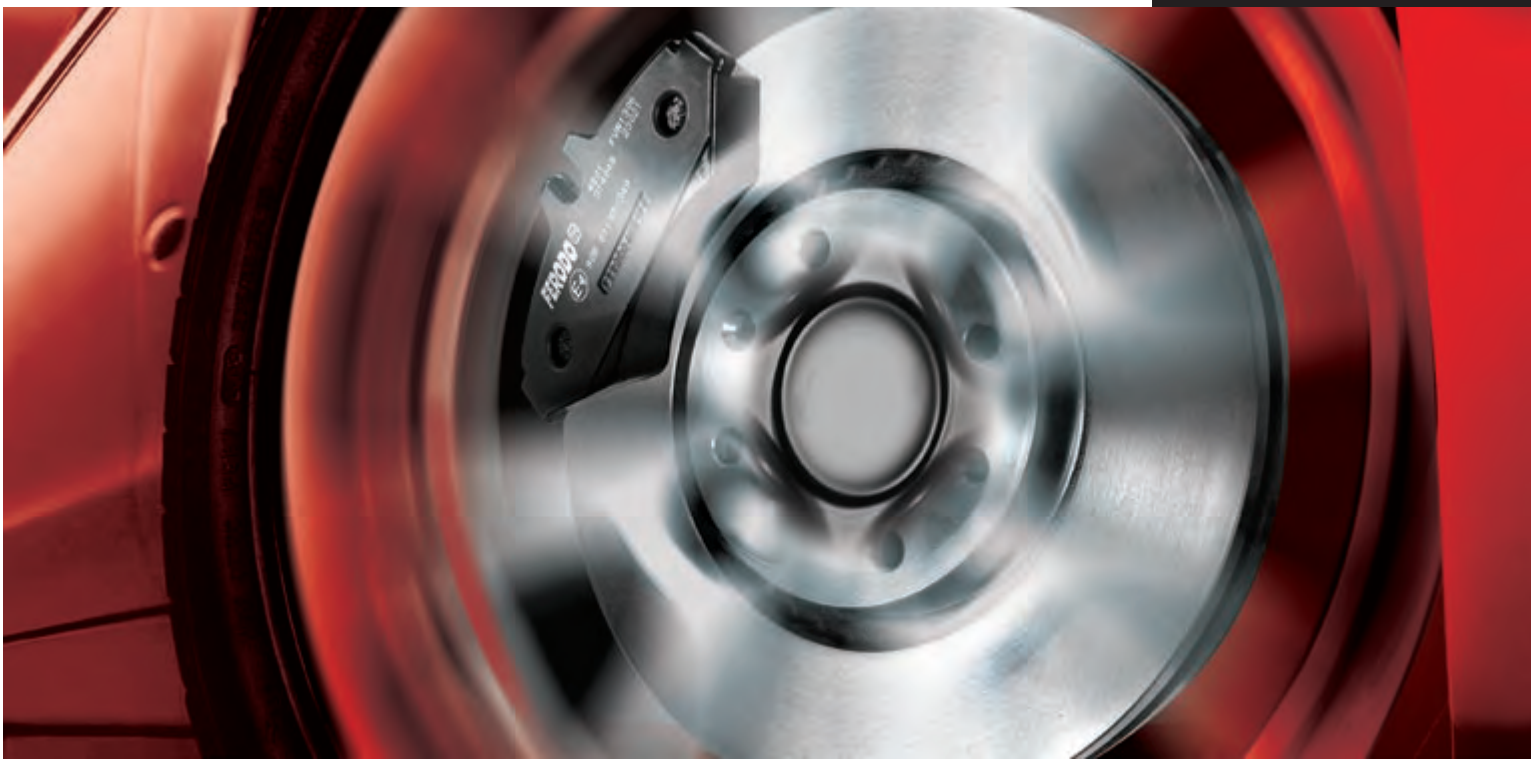
betrieb

management	Deutschlandmarathon	68
	Gas geben beim Dialogmarketing	70
	Bitte recht freundlich	72
	Mit Arbeitskleidung gewachsen	74

Editorial: Das ist unfair	3
Titelanzeige: Ferodo liefert ausschließlich Spitzentechnologie	6
Profile	76
KBA-Zahlen	78
Impressum	81
Rückspiegel	82

Ferodo liefert ausschließlich Spitzentechnologie

Die Federal-Mogul Marke Ferodo weist eine unübertroffende Erfolgsgeschichte als führender Anbieter in der Serienbelieferung, dem so genannten OE-Bereich, auf.



Das OE-Geschäft ist stets der technische Maßstab für den Ersatzteilmarkt. Dies gilt für alle Arten von Ersatzteilen, doch ausgerechnet bei den Bremsbelägen gibt es nur eine überschaubare Anzahl von Lieferanten, die auch OE-Qualität liefern. Denn der Bremsbelag ist ein hochkomplexes Bauteil – so produzieren nämlich die meisten Bremsenhersteller selbst keine Beläge sondern überlassen diese Arbeit Spezialisten – wie denen von Ferodo.

Die Anforderungen an die Bremse werden von den Fahrzeugherstellern definiert. Natürlich steht die Sicherheit an oberster Stelle, doch dazu müssen die Bremsbeläge weit mehr können, als „nur" zu bremsen. Als Beispiel sei hier das Fahrdynamik- und Sicherheits-Feature ESP genannt. Es ist von vorher definierten Reibwerten abhängig. Der computergesteuerte Bremseneingriff erfolgt anhand von Kennlinien, die auch diese Reibwerte berücksichtigen. Ein nicht OE-gleicher Belag mit anderen Reibwerten kann hier zu gefährlichen Sicherheitsverlusten führen. Höchste Anforderungen an den Belag stellen übrigens moderne Transporter der Sprinter-Klasse. Hier kommen adaptive ESP-Systeme zum Einsatz, die sogar den Schwerpunkt der Ladung berücksichtigen. Es gibt übrigens keinen Bremsbelaglieferanten weltweit, der in dieser Fahrzeugklasse einen höheren Anteil hätte als Ferodo, von Citroen bis Volkswagen.

Um sicherzustellen, dass im Ersatzfall die gleichen Leistungen erbracht werden können, verfolgt Ferodo eine einfache Strategie: Die OE-Qualität wird auch 1:1 im Ersatzteilmarkt angeboten. Durch den hohen Serienanteil kann Ferodo im Aftermarket eine Produktpalette anbieten, mit der sich nur ganz wenige Wettbewerber messen können. Ein Blick auf die Ergebnisse des Produktentwicklungsprogrammes für 2008 zeigt, dass Federal-Mogul nicht nur weit über 100 neue Pkw-Bremsbeläge für gängige neue Modelle eingeführt hat, sondern auch seine führende Marktposition bei der Abdeckung der Kategorie „Transporter" gestärkt hat.

Forschung und Entwicklung

Das Beispiel ESP zeigt, dass ohne ausgiebiges Forschen, Entwickeln und Testen keine zuverlässigen Produkte entstehen können. Ferodo hat dafür in Bad Camberg ein eigenes Forschungs- und Testzentrum, das zum weltweiten Verbund der Federal-Mogul Bremsen-Testzentren gehört. Bad Camberg nimmt innerhalb dieses Verbundes eine führende Position ein, nicht zuletzt durch die Technologie-Führerschaft der deutschen Automobilproduktion. Ein besonderes Augenmerk gilt hier der Neuentwicklung von Reib-

materialien. Denn die Zukunftstrends heißen Down-Sizing und Umweltschutz.

Für gewöhnlich wird Down-Sizing mit der Motorentechnik in Verbindung gebracht, also der Hubraumreduzierung zur Treibstoffeinsparung. Doch diesen Technologie-Trend gibt es in der Bremstechnik auch. Bremsen sind schwere Bauteile, eine Größenreduzierung bei gleicher Leistung verringert stets das Fahrzeuggewicht und somit den Verbrauch. Zudem führen kleinere Bauteile zu Kostenreduktionen.

Dem Reibbelag kommt bei kleineren Bremssystemen eine herausragende Bedeutung zu. Damit die gleiche oder bessere Bremswirkung erzielt werden kann, muss die Reibbelagmischung optimal auf den jeweiligen Fahrzeugtyp abgestimmt sein. Ferodo hat für diesen Verwendungszweck eine Palette von Materialien fertig entwickelt, die mit „high friction“ bezeichnet wird. Erste Vertreter dieser neuen Generation von Bremsen findet man schon auf der Straße, zum Beispiel beim neuen Ford Kuga, der mit diesen Ferodo-Belägen ausgerüstet ist.

Natürlich müssen auch Komfortkriterien und Umweltgesichtspunkte in der Entwicklung berücksichtigt werden. Die Anforderungen in diesen Bereichen steigen weiter an. Jeder kennt die aktuelle Feinstaubverordnung. In der Entwicklung zeigen sich hier Parallelen zur Motorentechnik. Die Stäube, die der Gesetzgeber reduzieren will, entstehen nicht nur durch Abgas, sondern auch durch den Bremsabrieb. So werden in den Laboratorien von Bad Camberg ganz neue Materialrezepte entwickelt, die die Staubbildung in der Zukunft drastisch reduzieren. Außerdem finden sich in Ferodo Bremsbelägen keinerlei Bleiverbindungen.

Die Hightech Entwicklung moderner Bremsbeläge muss natürlich auch die Geräuschproblematik beachten. Fahrzeughersteller fordern, dass es keine Geräuschentwicklung beim Automatik-Kriechen gibt. Damit ist die Dosierung der Schrittgeschwindigkeit per Bremspedal gemeint. Berganfahrhilfen, also das automatische Abbremsen des Autos beim Anfahren am Berg, werden verstärkt eingebaut. Dieses System stellt eine hohe Belastung der Verbindung zwischen Reibmaterial und Belagträger für die hinteren Beläge dar, da sich die Bremskraft schlagartig aufbaut. Ein Design, das nicht hierauf abgestimmt ist, führt zu Belagsabrissen. Dieser Effekt kann auch bei der elektrischen Parkbremse auftreten. Dieses technische Knowhow von Ferodo wird von den Fahrzeugherstellern geschätzt. Kein anderer Bremsbelagproduzent hat in den vergangenen Jahren mehr Lieferanteile gewonnen als Ferodo. Fast jeder der Top-Seller in Europa ist mit Ferodo-Belägen ausgestattet, so natürlich auch der neue VW Golf VI.

Das Ferodo Sortiment für den Aftermarket

In jedem Ferodo-Ersatzteilbelag findet sich das technische Knowhow und die OE-Qualität wieder. Mit Ferodo Premier Bremsbelägen werden die 100 Prozent Leistungsfähigkeit der Bremse erhalten. Das Belagsortiment erreicht eine Fahrzeugabdeckung von 99 Prozent, darunter auch so neue Modelle wie die MB C-Klasse, Renault Megane oder der Alfa MiTo. Neben Belägen umfasst das Ferodo Programm Bremsscheiben und seit neuestem auch Hydraulikteile, inklusive Bremsflüssigkeit.

Den besonderen Ansprüchen im Ersatzteilmarkt trägt Ferodo mit weiteren Programmen Rechnung: Ein gesondertes Transporter-Programm bietet die OE entsprechenden Beläge, um in diesem schnell wachsenden Marktsegment Service durchführen zu können.

Für das obere Pkw-Marktsegment bietet Ferodo die mit einem Innovationspreis ausgezeichneten ThermoQuiet Beläge an (TQ). Dieser Belag ist besser als das OE-Angebot. Ein neues patentiertes Produktionsverfahren ermöglicht ein neues Design zur optimalen Geräuschreduzierung. TQ-Beläge eignen sich für Fahrzeugtypen, die eine Tendenz zum Bremsquietschen aufweisen. TQ ist ein gutes Beispiel dafür, dass der Technologie-Transfer bei Ferodo auch in Richtung OE funktioniert: Führende Bremsenhersteller prüfen zurzeit, ob dieses Design in die Serie übernommen werden soll.

AMZ-INFO

Federal-Mogul in Zahlen

Ferodo ist die führende Bremsenmarke von Federal-Mogul (F-M). F-M gehört zu den größten Automobilzulieferern weltweit, insbesondere in den Bereichen Motorenteile (zum Beispiel Kolben, Kolbenringe, Lagerschalen), Dichtungstechnik (Zylinderkopfdichtungen, Wellendichtringe), Zündung, Scheibenwischtechnik und eben Bremsen. 43.000 Mitarbeiter erzielen weltweit fast 6,9 Milliarden Dollar Umsatz. Hinter diesen Zahlen verbergen sich zwei besondere Fakten:
Das Ersatzteilgeschäft von FM ist im Verhältnis zum OE Geschäft fast immer ausgeglichen, das heißt man erzielt dort ähnliche Umsätze. Im Gegensatz zu vielen anderen Automobilzulieferern steht der Aftermarket nicht an zweiter Stelle, sondern hat eine strategische Bedeutung. Die oben genannten Teile werden im Ersatzmarkt unter bekannten Markennamen (unter anderem) wie Goetze, Champion, Nüral und Glyco vertrieben.
Der Standort Deutschland ist für FM eine wichtige industrielle Basis: Neben dem weltweit führenden Bremsen-Technologie-Zentrum Bad Camberg sind hier die Produktionsstätten für Motorengleitlager (Wiesbaden), Kolben (Nürnberg), Nkw-Bremsbeläge (Marienheide), Kolbenringe (Burscheid und Dresden) sowie Dichtungen (Herdorf).
Die Ersatzteilmarktaktivitäten für Deutschland, Österreich, die Schweiz und die Niederlande werden von Marienheide (Nähe Köln) aus gesteuert.

Links: Praxisnahe Informationsvermittlung: Michael Steinbeck demonstriert die Schritte zur Diagnose am Komfortbus-System. Oben: Bei den Vorträgen ging es nicht nur um trockene Theorie, sondern viel mehr darum, die Systematik zu verstehen und in der Praxis umzusetzen. Unten: Jens von Bühler führte vor, wie der Fachmann den Diagnoseprozess mit Hilfe der Steuergerätediagnose effektiv gestalten kann. Fotos: Linzing

Erfolgreiche zweite Runde

Auch das zweite amz Diagnose-Forum in diesem Jahr war ein voller Erfolg. Die äußerst positive Resonanz der Teilnehmer bestätigt das Konzept der amz, Inhalte des Print-Mediums mit Veranstaltungen und Web-Filmen praxisgerecht zu vertiefen.

Das zweite amz Diagnose-Forum fand am 9. Mai 2009 im Bildungs- und Innovationszentrum der Handwerkskammer Berlin in Bernau statt. Der Vormittag war dem Thema Fahrzeugvernetzung gewidmet.

Fahrzeugvernetzung leicht gemacht

Michael Steinbeck vom BBZ Arnsberg zeigte in einem sehr anschaulichen und praxisnahen Vortrag die Grundsätze der Fahrzeugvernetzung auf. Vieles verdeutlichte er an konkreten Beispielen aus der Werkstattpraxis und verzichtete bewusst auf theoretische Grundlagen, die seiner Erfahrung nach den Werkstattfachmann bei der Fehlersuche in Datenbussystemen nicht weiter bringen. Stattdessen zeigte er den Teilnehmern, wie der Werkstattprofi mit recht einfachen Mitteln und logischem Kombinieren auch dann Fehler finden kann, wenn keine Herstellerunterlagen vorliegen. An den Praxisstationen wurde die Thematik dann an Fahrzeugen mit realistischen Fehlern vertieft. Hier zeigten der Referent und die Diagnosespezialisten von AVL Ditest die konkrete Vorgehensweise bei Kundenbeanstandungen im Bereich der Fahrzeugvernetzung am Beispiel eines Komfortbus- und eines Antriebsbus-Systems.

Diagnoseprozesse optimieren

Am Nachmittag stand das Thema „Mit der Diagnose mehr Geld verdienen“ auf dem Programm. Hierbei zeigten Michael Helmert von AVL Ditetst und Ulrich Ackermann von Carat, welche Module zu einem erfolgreichen und wirtschaftlich effektiven Diagnoseprozess dazugehören. In dem interessant gestalteten Vortrag stellten die Referenten das Zusammenspiel der einzelnen Module vor. Im Mittelpunkt stand dabei die Verlinkung der Diagnosesoftware von AVL Ditest mit Elekat, dem Teile- und Informationssystem von Carat.

Neue Impulse für den Werkstattalltag

Anschließend demonstrierten die AVL-Fachleute an den Praxisstationen, wie der Werkstattprofi mit den umfangreichen Funktionen der Steuergerätediagnose den Diagnoseprozess effektiv gestalten kann. Hierbei lernten die Teilnehmer nebenbei auch viele neue Funktionen und Möglichkeiten kennen, die sie in der Praxis umsetzen können.

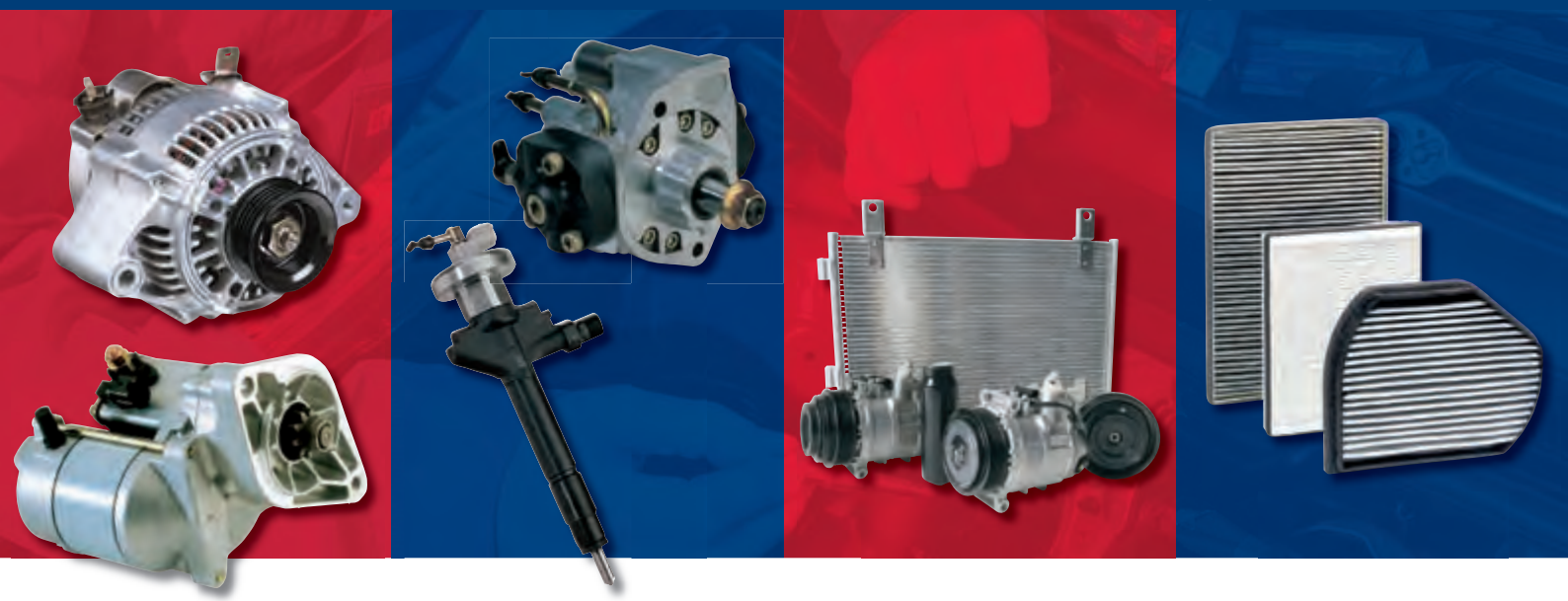
Die Resonanz der Teilnehmer auf das amz Diagnose-Forum war sehr positiv. Viele bedankten sich ausdrücklich für die gelungene Veranstaltung und die zahlreichen neuen Impulse, die sie für den Werkstattalltag mitnehmen konnten. Wer das amz Diagnose-Forum verpasst hat, kann unter http://www.amz.de/video.html eine kurze Zusammenfassung der Themen ansehen. Zusätzlich haben wir im amz Diagnose spezial, das mit der amz 4/2009 erschienen ist, alle Themen redaktionell aufbereitet. Wer das Heft nicht mehr vorliegen hat, kann es als e-paper unter www.amz.de/service/epaper.html online durchblättern oder eine PDF-Datei des Sonderheftes herunterladen und ausdrucken.

Das nächste amz Diagnose-Forum findet am 22. August 2009 in Hannover statt. Noch sind wenige Plätze frei. Wer sich rasch anmeldet, hat noch die Chance an der Veranstaltung teilzunehmen. Partner des amz Diagnose-Forums sind die Unternehmen AVL Ditest und Carat. Unterstützt wurde die Veranstaltung in Berlin auch von febi.

Richard Linzing

DENSO

Vorwärts mit DENSO:
Zukunftssichere Technologie



Die Qualität der Produkte von DENSO ist unübertroffen – und wird täglich von Millionen von Autofahrern einer praktischen Prüfung unterzogen.

Tätig in 32 Ländern und mit einem Jahresumsatz von mehr als 40 Milliarden USD, sind wir für die führenden Fahrzeughersteller weltweit der zweitgrößte Zulieferer eines breiten Spektrums von fortschrittlichen Technologien und Komponenten in OE-Qualität.

Um mehr darüber herauszufinden, was dahinter steht, besuchen Sie www.denso-europe.com und nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Driven by Quality

DENSO AFTERMARKET DEUTSCHLAND
Waldeckerstrasse 11; Moerfelden-Walldorf D-64546
Tel: +49 6105 27 35 65; Email: ingo_fydrich@denso-auto.de

Elektronik auf dem Prüfstand

Der stetige Rückgang der Verkehrstotenzahlen bestätigt die Wirksamkeit elektronischer Fahrzeugsicherheits- und Insassenschutzsysteme. Seit April stehen die elektronischen Schutzengel auf dem Prüfstand.

Weil Murphy's Gesetz – „Was kaputt gehen kann, geht auch kaputt" – auch für Elektronikkomponenten gilt, ist seit dem 1. April 2006 für alle neu zugelassenen Autos eine Elektroniküberprüfung im Rahmen der periodischen Hauptuntersuchung vorgeschrieben. Zum Prüfumfang zählen beispielsweise Airbags, ABS, ESP und Antriebsschlupfregelung, aber auch Überrollschutzsysteme von Cabriolets, elektromechanische Servolenkung oder Kurvenlicht. Zur Erfassung der dazu erforderlichen Systemdaten und zur Definition der Prüfinhalte haben die deutschen Überwachungsorganisationen vor drei Jahren das Gemeinschaftsunternehmen FSD GmbH (die Abkürzung steht für Fahrzeugsystemdaten) gegründet, das modellspezifische Daten von Herstellern und Importeuren erhält. Ihre Aufgabe, Aufmerksamkeits- oder Intelligenzdefizite des Fahrers durch blitzschnelle elektronische und mechanische Gegenmaßnahmen zu kompensieren, können die virtuellen Schutzengel an Bord naturgemäß nur erfüllen, wenn sie fehlerfrei arbeiten. Als Fehlerquellen kommen nicht nur beschädigte oder lose Kabel und korrodierte Steckverbindungen in Frage, bisweilen wundern sich die Prüfer auch schon mal über einen nicht mehr vorhandenen Airbag, der nach einem Unfall zu ersetzen „vergessen" wurde. Weil in modernen Fahrzeugen bis zu siebzig Steuergeräte verbaut sind, dienen diese vor allem Fahrzeughaltern aus der Internet-Generation zunehmend als fragwürdige Spielwiese: „Amateurhaftes Tuning war gestern", berichtet Mario Schwarz, Bereichsleiter des Dekra-Fahrzeugprüfwesens. „Heute wird statt dessen vorzugsweise illegales Chiptuning praktiziert und auch schon mal an ABS- oder ESP-Systemen manipuliert."

Die bislang vorliegenden Erkenntnisse bestätigen Sinn und Notwendigkeit des erweiterten Prüfprogramms: Auf Platz eins der Mängelliste rangieren Bauteile des Airbagsystems, wobei die Bandbreite von Fehlfunktionen der Kontrollleuchte bis zum völlig fehlenden Luftsack reicht. Allein die Dekra registrierte im ersten Quartal dieses Jahres diesbezüglich rund 8000 Mängel. Für das vergangene Jahr erfasste die FSD etwa 60.000 Airbag-Beanstandungen, wobei bisher wegen der verkürzten Prüfintervalle ausschließlich Fahrzeuge von Taxi- oder Mietwagenunternehmen untersucht wurden. Den zweiten Rang auf der Fehlerliste elektronischer Baugruppen nimmt das ABS ein, gefolgt vom ESP. Konkrete Fallzahlen wurden leider nicht mitgeteilt.

Trotz des erweiterten Prüfumfangs sollen die Gebühren für die HU der betroffenen Fahrzeugjahrgänge nicht erhöht werden, versichert Gerd Neumann, Geschäftsführer der Dekra Automobil GmbH. Verbessert wurde übrigens auch generell die Qualität der periodischen Fahrzeugüberwachung: Mehr als 6000 mal pro Jahr nehmen zwei Prüfer – einer davon aus einer fremden Überwachungsorganisation – nach dem Zufallsprinzip unmittelbar nach einer Hauptuntersuchung Fahrzeug und Prüfbericht akribisch unter die Lupe.

Hans W. Mayer

Wer profitiert am meisten?

Der japanische Herstellerverband kritisiert die Neiddebatte im Zuge der Abwrackprämie.

Vorwürfe, die japanische Automobilindustrie profitiere zu Lasten des deutschen Steuerzahlers von der so genannten Abwrackprämie, entbehren jeder Grundlage. Darauf verwies Andreas Meckel, Repräsentant des japanischen Herstellerverbands JAMA, in Frankfurt. „Wir sind allerdings sehr erfreut, dass die japanischen Automobilhersteller im ersten Quartal des Jahres 2009 fast 120.000 Neufahrzeuge verkauft haben und damit gut 31 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum 2008", sagte Meckel. Allerdings führe die Neiddebatte an den Tatsachen vorbei. Der Gewinner der Abwrackprämie sei Volkswagen und stärkster Importeur sei laut den jüngsten Erhebungen des KBA Fiat.

Um den fälschlichen Eindruck weiter zu entkräften, weist Meckel auf die Pkw-Handelsbilanz zwischen Japan und Deutschland hin. So sei der Pkw-Export nach Japan ungleich höher als umgekehrt. Zudem schaffe die japanische Automobilindustrie in Europa Arbeitsplätze. „Gut 50 Prozent der Fahrzeuge, die japanische Hersteller in Europa absetzen, werden auch hier gebaut", sagte Meckel. Warum gerade die japanischen Hersteller derzeit eine hohe Absatzquote verzeichnen, führt der Repräsentant auf das große Angebot an Kleinstfahrzeugen zurück und Modelle, deren Anschaffungskosten und günstigen Verbrauchswerte einen hohen Kaufanreiz ausübten.„Die japanische Automobilindustrie wäre in Europa sicher noch erfolgreicher, wenn die EU nicht noch zehn Prozent Einführzoll für jedes Fahrzeug verlangte", so Meckel. Demgegenüber sei die Einfuhr nach Japan zollfrei.

pero

HELLA GUTMANN DIAGNOSTICS
SOLUTIONS

medienformer.de

Für 3,25 €
ein Mal voll ...

... oder das volle Programm.

Mit HGS Plus holen Sie sich volle Diagnosepower schon ab 3,25 € am Tag ins Haus. Ohne Vorinvestition und ohne lange Vertragsbindung*. In HGS Plus steckt alles zum fairen Festpreis drin: beste Diagnosetechnik, Datenversorgung und persönliche Unterstützung am Telefon. Lernen Sie jetzt HGS Plus kennen, laden Sie sich gratis wertvolle Reparaturtipps herunter und gewinnen Sie mit etwas Glück ein HGS Plus-Paket: **www.hgs-plus.de**

Info: 07668-9900-886 oder info@hella-gutmann.com

*Mindestlaufzeit 12 Monate

Gratis Reparaturtipps abgreifen & jetzt einen mega macs 42 gewinnen
www.hgs-plus.de

Ist das Auto morgen noch bezahlbar?

Eine Studie des Instituts für Automobilwirtschaft belegt: Die Sensibilität der Kunden gegenüber den „Cost-of-Ownership“ wächst. Jetzt besteht Handlungsbedarf für Hersteller und Händler.

Wieviel Mobilität können wir uns in den kommenden Jahren noch leisten? Wird das Automobil für die breite Bevölkerung auch künftig noch bezahlbar sein? Wie entwickeln sich langfristig die Autokosten? Was können Automobilhersteller und Handel tun, um die Kostenexplosion zu bremsen? Mit diesen Fragen setzt sich die vom Institut für Automobilwirtschaft (IFA) im Auftrag der Dekra erstellte Studie „Cost-of-Ownership“ auseinander. Die Branche sieht sich nicht nur durch die Finanzkrise enormen Herausforderungen gegenüber: „Zum Anstieg der Kraftstoffpreise kommt das Sinken der Kaufkraft, die Kohlendioxid-Problematik und der Druck auf die Fahrzeugrestwerte“, erklärt der Vorsitzende der Geschäftsführung der Dekra Automobil GmbH, Dipl.-Ing. Clemens Klinke. „Will das Automobil unter diesen Vorzeichen seine Attraktivität für die Breite der Bevölkerung erhalten, kommt es darauf an, der steigenden Kostenbelastung Paroli zu bieten.“

So mussten die Deutschen im vergangenen Jahrzehnt für ihr Auto immer tiefer in die Tasche greifen. Im Zeitraum von 1995 bis 2007 stieg der Preisindex für die Anschaffung und den Unterhalt von Autos mit einem Plus von 34,3 Prozent deutlich stärker als die allgemeinen Verbraucherpreise, die um knapp 20 Prozent zulegten. Setzen sich die aktuellen Trends fort, könnte der Anteil der Autokosten am monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von heute durchschnittlich 661 Euro (20,4 Prozent) auf 864 Euro (22,8 Prozent) im Jahr 2015 steigen, und im Jahr 2020 könnten es bereits 1049 Euro (25 Prozent) sein.

Finanzierungskosten: Plus von 40 Prozent

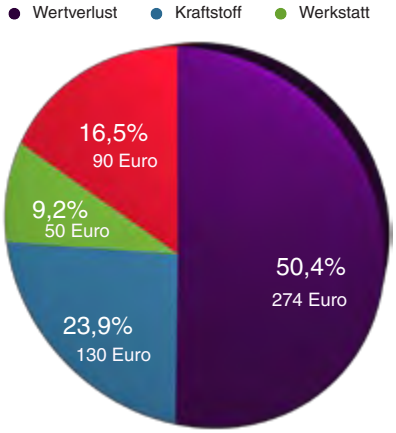
Der Dekra/IFA-Studie zufolge sind für die gestiegenen Kosten die Kraftstoffpreise (plus 4,7 Prozent), die Preise für Wartungs- und Reparaturarbeiten (jährlich plus 2,1 Prozent) aber auch die Kfz-Steuern verantwortlich, die sogar um 6,5 Prozent zulegten. Eine Kostenexplosion gab es bei den Finanzierungskosten, die sich von 2005 bis 2007 von 1000 Euro auf 1400 Euro erhöhten – ein Plus von 40 Prozent. Die Fahrzeugpreise hingegen blieben mit einem Plus von rund einem Prozent jährlich unter dem allgemeinen Verbraucherindex von 1,5 Prozent pro Jahr. Der Löwenanteil der Autokosten entfällt auf den Wertverlust. Diese Position summiert sich im Schnitt über alle Fahrzeugklassen auf 50,4 Prozent. Zweitwichtigster Posten sind die Kraftstoffkosten (23,9 Prozent), gefolgt von Steuer und Versicherung (16,5 Prozent) sowie Wartung und Reparatur (9,2 Prozent). Je größer das Auto, desto höher ist der Wertverlust. Am höchsten ist er bei Oberklassefahrzeugen mit 66,9 Prozent Anteil an den Autokosten. Bei kleineren Autos hingegen fallen die Kraftstoffkosten in der Relation stärker ins Gewicht.

Die Werkstattkosten betragen über alle Fahrzeugklassen hinweg 9,2 Prozent der Gesamtkosten. Bei Oberklassefahrzeugen (7,7 Prozent), bei leichten Nutzfahrzeugen (7,9 Prozent) und bei mittelgroßen Geländewagen (8,4 Prozent) liegt dieser Anteil unter dem Durchschnitt. Stärker ins Gewicht fällt er bei den Minis (10,6 Prozent), den Sportwagen (10,3 Prozent) und den Mini Vans (10,2 Prozent). Die Preise für Wartungs- und Reparaturarbeiten erhöhten sich seit dem Jahr 1995 um insgesamt 30,5 Prozent und damit stärker als die Verbraucherpreise (plus 22, 6 Prozent), der Stundenverrechnungssatz stieg von 53,73 Euro auf 65,04 Euro – ein Plus von 21 Prozent. Gründe sind der anhaltende Anstieg der Personal- und Personalzusatzkosten, aber auch die steigenden Kosten für Diagnosegeräte und Spezialwerkzeuge und die Erhöhung der Mehrwertsteuer. Die Preise für Ersatzteile und Zubehör stiegen zwischen 1995 und dem ersten Halbjahr 2008 nur moderat, um 14,5 Prozent, an.

Als starker Kostentreiber wirkte sich der deutliche Anstieg der Wertverluste seit Anfang des Jahrzehnts aus. So sank der Restwert eines zwei Jahre alten Fahrzeuges im Schnitt von etwa 70 Prozent im Jahr 2000 auf knapp 64 Prozent. Trotz seiner hohen Bedeutung wird dieser Faktor von den meisten Kaufinteressenten noch immer unterschätzt, ergab eine IFA-Online-Befragung von 1071 Privatkunden im Juni 2008. Am wichtigsten für die Kaufentscheidung von Neuwagen-Käufern sind die Kraftstoffkosten, die 74 Prozent der Befragten als „sehr wichtig“ bezeichnen. Es folgen die Reparaturkosten (70 Prozent) sowie die Versicherungskosten (69 Prozent) und erst danach der Wertverlust mit 63 Prozent.

Was Handel und Hersteller tun können

Doch wie kann die Branche die steigenden Kosten in den Griff bekommen? Die bei Prof. Dr. Willi Diez am Institut für Automobilwirtschaft entstandene Studie nennt im Wesentlichen vier Handlungsfelder, auf denen die Automobilhersteller und Händler zur Reduzierung der Kosten beitragen können:



Autokosten: Jeder zweite Euro für Wertverlust

Die größten Reduktionschancen liegen im Bereich der Wartungs- und Reparaturkosten einschließlich der Ersatzteile, des Wertverlustes sowie der Kraftstoffkosten.

- Die wartungs- und reparaturfreundliche Konstruktion der Fahrzeuge,
- die Optimierung der Servicekonzepte in Bezug auf Qualität und Kosten,
- eine auf Langzeitqualität und zeitloses Fahrzeugdesign ausgerichtete Produktpolitik und
- eine Preispolitik unter Verzicht auf Restwert schädigende Rabatte.

Nach dem Rat der Experten müssen hohe Einführungsrabatte möglichst vermieden werden. Wird durch Eigenzulassungen der Hersteller, Händlerzulassungen und Verkäufe an Vermieter ein Anteil von 20 bis 30 Prozent überschritten, kommt es zu einer Restwert schädigenden Überschwemmung des Marktes mit jungen Gebrauchtwagen. Eine besonders stark Restwert schädigende Wirkung haben Bar-Rabatte, während Überzahlungen von Gebrauchtwagen und Flatrate-Konzepte sich weniger negativ auf die Restwerte auswirken.

Als weitere Möglichkeit zur Verringerung der Kosten sieht die Studie die Umsetzung eines Kostenmanagements in der Werkstatt. Nach Ansicht der Experten können mit einer Optimierung der Werkstattprozesse von der Annahme bis zur Fahrzeugübergabe deutliche Kostenreduktionen erzielt werden, wobei gleichzeitig hohe Qualität und Termintreue sichergestellt werden muss. Gelinge es, die Durchlaufzeiten je Fahrzeug zu reduzieren, seien Preissenkungen möglich. Notwendig dazu sei allerdings hohe Prozesssicherheit von der Annahme bis zur Übergabe des Fahrzeuges, damit Leerzeiten vermieden werden. Die Studie nennt eine Reihe kostenrelevanter Schwachstellen im Serviceprozess von der Terminvereinbarung und Werkstattdisposition bis zum Reklamationsmanagement. Vorrangig müssten die Personalkosten kritisch überprüft werden, auf die der höchste Kostenanteil entfällt. Als Ansatzpunkte für eine Erhöhung der Werkstattauslastung nennt die Studie ein aktives Servicemarketing, die Erschließung neuer Zielgruppen und Marktsegmente sowie die Aufnahme einer Zweit- und Drittmarke. Woda.

Spinat war gestern

Heute brauchen Azubis mehr, um fit zu sein.

Stark wie Popeye? Das bringt in einem Kfz-Betrieb nur bedingt etwas. Auszubildende brauchen heute viel mehr Köpfchen als Muckies, um zum Beispiel die komplexe Elektronik moderner Fahrzeuge zu beherrschen. Deshalb fördert die ATR die Azubis ihrer Partnerbetriebe AC AUTO CHECK, Meisterhaft und autoPARTNER. Die ATR-Trainingscamps sind praxisnahe Schulungen zu topaktuellen Werkstattthemen.

Informationen zum ATR-Trainingscamp gibt es unter www.atr-trainingscamp.de

ATR SERVICE GmbH

ATR SERVICE GmbH
Otto-Hirsch-Brücken 17
70329 Stuttgart
www.atr.de

Vom Design her ist der neue Toyota, den die Marketingstrategen als City-SUV bezeichnen, eine Mischung aus iQ, Verso und RAV4.
Foto: Rinn

Popeye posiert in der Stadt

Nach iQ, Avensis und Verso bringt Toyota mit dem Urban Cruiser die vierte Neuheit in nur vier Monaten auf den Markt.

Wie heißt der neue Kompakte, der wie eine blecherne Abwandlung der Comicfigur Popeye aussieht? Richtig: Toyota Urban Cruiser. Er hat augenscheinlich genügend Spinat zu sich genommen, um Muskeln zu zeigen – ein monströser Kerl ist er aber deshalb nicht geworden. Denn die beiden Motoren sind sparsam und seine Abmessungen verdienen die Bezeichnung „stadttauglich". Der 3,93 Meter lange und 1,73 Meter breite Urban Cruiser wirkt bulliger und kantiger, als das Maßband aussagt. Wer diese auffällige Silhouette bei einem Kleinwagen mag, darf aus ökologischen Gründen einigermaßen beruhigt in ihm Platz nehmen. Denn es stehen zwei Motoren zur Wahl, die jeweils genügend Kraft auf die Straße bringen und zudem mit annehmbaren Verbrauchswerten aufwarten: Der 101 PS/74 kW starke 1,33-Liter-Benziner – eine Neuentwicklung – benötigt nach der Norm 5,5 Liter Super, der 90 PS/66 kW leistende 1,4-Liter-Selbstzünder nur 4,9 Liter Diesel. So weit, so einfach. Toyota hat sich allerdings noch ein paar Besonderheiten einfallen lassen: Der Benziner hat eine serienmäßig Stopp-/Start-Automatik an Bord und seine Rückbank lässt sich in Längsrichtung verschieben. Damit kann der Diesel-Urban Cruiser nicht dienen. Dafür wird Letzterer ausschließlich mit automatischem Allradantrieb angeboten – über einen Schalter an der Armaturentafel kann man ihn auch auf Knopfdruck zuschalten, wenn der Fahrer es für sinnvoll erachtet.

Der Gepäckraum im Benziner-Urban Cruiser wird mit 314 Liter angegeben, im Selbstzünder neun Liter weniger, weil der Allradantrieb an der Hinterachse Platz braucht. Nach Umklappen der Rücksitze entsteht freilich eine mächtige Stufe. Die Ladekante maßen wir mit 70 Zentimetern, danach geht es wieder 23 Zentimeter hinab. Ein Einstieg in den Urban Cruiser mit Ottomotor ist ab 16.950 Euro möglich, der Diesel ist in einer höheren Ausstattungsvariante ab 22.950 Euro zu haben.

Bernd-Wilfried Kießler

Der Autofahrer flüchtet in Ausweichstrategien

Erik Wakolbinger, Leiter Vertrieb Dekra Automobil GmbH, zum Anstieg der Autokosten und Maßnahmen zur Abhilfe.

Erik Wakolbinger ist Leiter Vertrieb bei der Dekra Automobil GmbH.
Foto: Dekra

amz: Herr Wakolbinger, warum ist es so wichtig, den Anstieg der Autokosten zu bremsen?
Wakolbinger: Der Anstieg der Autokosten hat dazu geführt, dass die Autofahrer in verschiedene Ausweichstrategien flüchten und versuchen, ihre individuellen Unterhaltskosten zu senken. Zum Beispiel durch Aufschieben des Kaufs eines Neuwagens, den Kauf eines kleineren Fahrzeuges, geringere Fahrleistungen, Verschleppung von notwendigen Wartungs- und Reparaturarbeiten oder Werkstattwechsel. Das hat in der Branche bei Absatz und Umsatz deutliche Spuren hinterlassen.

amz: Wo sehen Sie die größten Einsparpotenziale?
Wakolbinger: Die größten Reduktionschancen sehen wir bei den Wartungs- und Reparaturkosten einschließlich der Ersatzteile, beim Wertverlust sowie den Kraftstoffkosten. Allerdings liegt das maximale Reduktionspotenzial bei schätzungsweise nicht mehr als sieben Prozent. Damit würden die Autokosten bis 2020 aber trotzdem auf 23,3 Prozent der Haushaltsnettoeinkommens steigen.

amz: Gibt es Ansätze, dieses Problem zu lösen?
Wakolbinger: In den nächsten Jahren könnte ein Trend in der Automobilbranche werden, dass die Hersteller und Händler beim Neuwagenverkauf weitere Leistungsbündel anbieten, die den Autofahrer von den Folgekosten entlasten. Mit den Flatrate-Konzepten sind die Hersteller in diese Entwicklung eingestiegen. Es spricht vieles dafür, dass sie diese Angebote in Zukunft weiter ausbauen.

amz: Herr Wakolbinger, vielen Dank für das Gespräch.

Tue Gutes bei den Gebrauchten und ...

In der derzeitigen nicht gerade erfreulichen Situation auf dem Automarkt muss auch die Gebrauchtwagen-Vermarktung mehr forciert werden. Der hohe Bestand an relativ jungen und damit teuren Gebrauchtwagen aus Buy-Back-Geschäften, Dienstwagen- und Mietwagenflotten führt beim Handel zu Vermarktungsschwierigkeiten und zur Schieflage des Sortiments. Ein Ursachenbündel für die Gebrauchtwagensituation beim Handel sind unter anderem noch vorhandene Schwächen im Bereich des Gebrauchtwagen-Marketings. Tue Gutes und rede darüber – das bedeutet: Auch für Gebrauchtwagen muss geworben werden. Nach Ermittlungen von EurotaxSchwacke liegt der durchschnittliche Werbeaufwand beim Handel für Gebrauchtwagen bei 93 Euro. Nicht ganz die Hälfte (45 Prozent) aller befragten Händler investieren bis zu 100 Euro pro Gebrauchtwagen für die Werbung und ein Viertel spendieren einem Gebrauchten sogar mehr als 150 Euro „Werbegeld". „Bei den heutigen Preisen im Bereich der Kommunikation kann man sich sehr leicht vorstellen, dass das nicht den notwendigen Werbedruck, insbesondere nicht in Ballungsgebieten, zur Folge haben kann", so Stefan Spohn, Mitglied der EurotaxSchwacke-Geschäftsführung. Die deutschen Premiummarkenbetriebe Audi (124 Euro), BMW (125 Euro) und Mercedes (112 Euro) sind in Sachen Werbeaufwand etwas spendabler als ihre Händler-Kollegen. Französische Markenhändler sowie ihre VW- und Ford-Kollegen haben mit einem Werbeaufwand von rund 79 Euro das kleinste Werbebudget pro Gebrauchtwagen.

Ute Kernbach

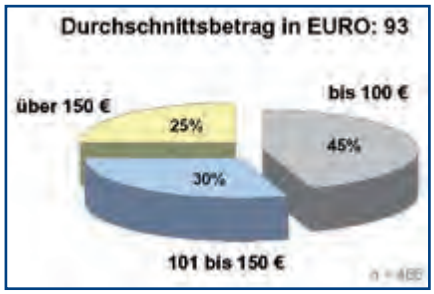
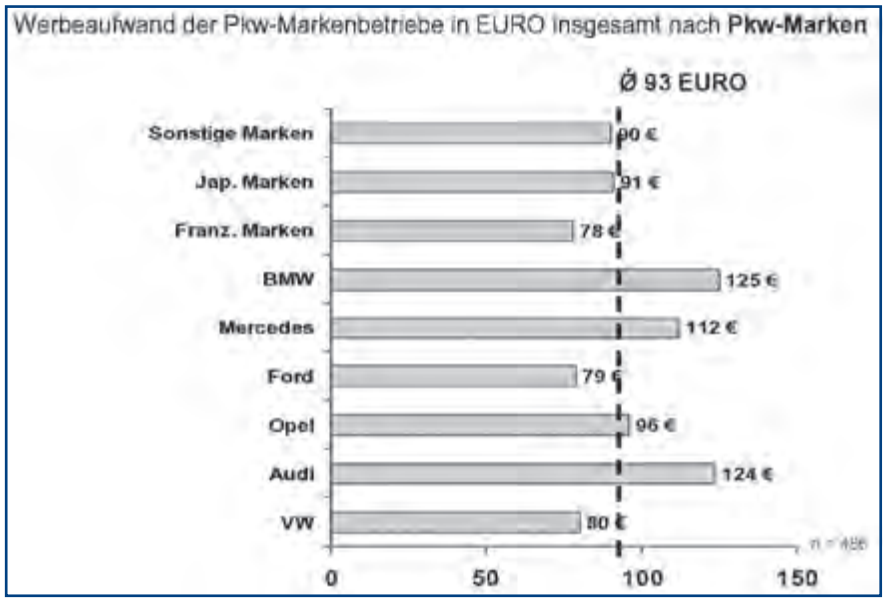


Tabelle und Grafik: Kernbach



MATCHING QUALITY PARTS
3 YEAR
MATCHING QUALITY PARTS GUARANTEE
AUTOMOTIVE COMPONENTS
SBS Deutschland GmbH
Eichrodter Weg 57 • 99817 Eisenach
Telefon: 0 36 91/257 100
Telefax: 0 36 91/257 110
verkauf@sbs-automotive.de
... ein Unternehmen der SBS-Gruppe
www.sbs-automotive.de
www.sbs-shop.de
QUALITY FOR YOUR SAFETY

Belächelt, bekämpft, ... und jeder will es gewesen sein

Auf der diesjährigen AMI/AMITEC in Leipzig fand ein Kongress zum Thema „Antriebe, Mobilität und Innovationen – was treibt uns morgen an?“ statt. Hier ein kurzer Ausblick dazu.

Bundesverkehrsminister Wolfgang Tiefensee freute sich über ein Motorenmodell von Prof. Dr. Cornel Stan. Foto: Enger

Mit Unterstützung von Berner hatten sich zu dem Thema „Antriebe, Mobilität, Innovationen – was treibt uns morgen an?“ zahlreiche Vertreter aus der Automobilwirtschaft eingefunden, um Näheres über die Antriebssysteme der mittel- und längerfristigen Zukunft zu erfahren. Nach Einführung in das Kongress-Thema durch den Moderator der Veranstaltung, Prof. Dr. Cornel Stan, gab Dr. habil. Uwe Lahl vom Bundesumweltministerium einen Überblick über zukünftige Antriebe für Automobile aus Sicht der Bundesregierung. Dass Energieträger wie Erdöl, Erdgas und Kohle endlich sind, ist Fakt, wenngleich die Expertenmeinungen darüber, wie lange Erdöl noch als Antriebsbasis des Straßenverkehrs dienen kann, geteilt sind.

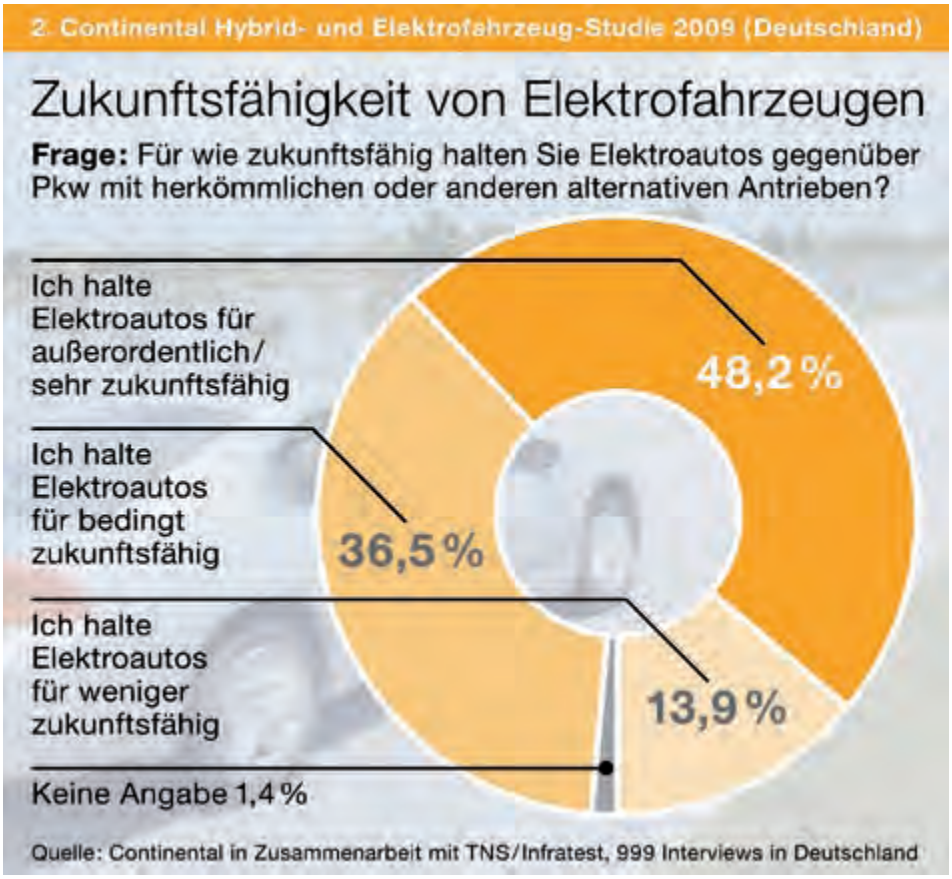
Lahl wies darauf hin, dass Verkehr und Transport auf den Straßen der Welt im Jahr 2050 vor völlig neuen Herausforderungen stehen. Zu diesem Zeitpunkt werde Erdöl kaum noch als Primärenergieträger zur Verfügung stehen und die Emissionsvermeidung werde ein zentrales Thema sein. Als Primärenergieträger würden dann regenerative Quellen wie Wind, Wasser, die Sonne, Erdwärme oder auch Biomasse dienen. Für diese müssen geeignete Energieträger für den mobilen Einsatz gefunden werden. In der Praxis bedeutet das, dass Kraftstoffe in der Form, wie man sie heute kennt, ausgedient haben, und Strom als wichtigster Energieträger im Straßenverkehr ins Zentrum rücken wird.

Erste Schritte dieser Entwicklung – weg vom rein konventionellen Antrieb hin zum Elektroauto – lassen sich bereits heute beobachten. So hat die Hybridtechnologie bereits vor einigen Jahren Einzug in das eine oder andere Fahrzeug gefunden. Führend auf diesem Gebiet sind die japanischen Hersteller, die mit Dipl.-Ing. Bernhard Grünewald (Toyota) und Dipl.-Betriebswirt Uwe Likar (Mitsubishi), zwei fachkundige Referenten nach Leipzig entsandt hatten. Toyota hat von seinem Modell Prius und einigen Fahrzeugen seines Oberklasseablegers Lexus bereits über 1,7 Millionen Hybridfahrzeuge am Markt und verfolgt das Thema weiter mit großem Eifer.

Unter einem Hybriden versteht der Autofachmann ein Fahrzeug mit zwei Antriebsarten. Für gewöhnlich ist es eine Kombination aus Verbrennungs- und Elektromotor, der aus einer Brennstoffzelle oder einer Batterie gespeist wird. Da der Trend zwangsläufig zum reinen Elektroauto geht, wird der Elektromotor einen steigenden Anteil am Antrieb bekommen, während der Verbrennungsmotor an Bedeutung verliert.

Hybrid ist nicht gleich Hybrid

Je nach Leistungsausbeute unterscheidet man zwischen Micro-, Mild- und Vollhybrid. Microhybride verfügen genau genommen nicht über zwei verschiedene Antriebe. Hier soll eine Energieeinsparung über Bremskraftrückgewinnungssysteme (Rekupation) erfolgen, die etwa die entstehende Hitze beim Bremsen spei-


2. Continental Hybrid- und Elektrofahrzeug-Studie 2009 (Deutschland)
Zukunftsfähigkeit von Elektrofahrzeugen
Frage: Für wie zukunftsfähig halten Sie Elektroautos gegenüber Pkw mit herkömmlichen oder anderen alternativen Antrieben?
Ich halte Elektroautos für außerordentlich/ sehr zukunftsfähig
48,2 %
Ich halte Elektroautos für bedingt zukunftsfähig
36,5 %
Ich halte Elektroautos für weniger zukunftsfähig
13,9 %
Keine Angabe 1,4 %
Quelle: Continental in Zusammenarbeit mit TNS/Infratest, 999 Interviews in Deutschland

Elektrofahrzeuge sollen innerhalb der nächsten fünf Jahre zur Verfügung stehen. Das sehen zumindest mehr als die Hälfte der deutschen Autofahrer in einer Studie des Meinungsforschungsinstitut TNS/Infratest. Grafik: Continental

chern oder über die mittlerweile bei Neufahrzeugen recht weit verbreitete Start-Stop-Automatik. Die nächste Stufe stellen Mild- und Vollhybride dar. Bei den Mildhybriden unterstützt tatsächlich ein Elektroantrieb das Fahrzeug. Die Kosten für ein solches System und auch das Gewicht sind überschaubar – leider auch die Leistungsausbeute, die nur wenige Kilowatt beträgt. Ein Einsatz ist deshalb nur bei Kleinwagen und dort etwa beim Antrieb der Nebensysteme sinnvoll. Bei Vollhybriden wie dem Lexus RX 400h übernimmt der Elektromotor einen wesentlich größeren Anteil. Die hierfür benötigten Energiespeichersysteme sind sehr teuer und sehr schwer, weshalb ein Einsatz auch für die nahe Zukunft nur in SUV- und Oberklassewagen vorstellbar ist.

Elektrifizierung des Antriebs

Die Speicherung der Energie ist enorm aufwändig. Wenngleich die Entwicklung in der Batterietechnik in den vergangenen Jahren etwa bei Lithium-Ionen-Akkus gut vorangekommen ist, steckt die Forschung noch in den Kinderschuhen. Verwunderlich ist das nicht, denn mit Erdöl und dem daraus gewonnenen Diesel und Benzin stand für viele Jahrzehnte ein Energieträger zur Verfügung, der kostenintensive Entwicklungen bei Batterien unnötig machte. Seit einiger Zeit hat hier ein Umdenken eingesetzt und viele Fahrzeughersteller versuchen die versäumte Entwicklungsarbeit mit viel Geld nachzuholen.

Erst wenn es bei dieser Technik entscheidende Fortschritte gibt, kann die nächste Stufe bei der Elektrifizierung des automobilen Antriebs eingeläutet werden: der Plug-In-Hybrid. Im wahrsten Sinne des Wortes wird das Auto bei dieser Technologie mit Energie aus der Steckdose betrieben und erstmals stationär erzeugter Strom für den Antrieb genutzt. Die eingeschränkten Möglichkeiten der Energiespeicherung sind aber auch hier wieder der limitierende „Flaschenhals“ des Fortschritts: Um Reichweiten heutiger Pkw zu erreichen, müssten bisher Batterien im Format eines Kleinbusses mitgeführt werden. Realistischer in der nahen Zukunft sind deshalb Lösungen in Form von Kleinstwagen für den Stadtverkehr mit einer Reichweite von 50 Kilometern. Für den durchschnittlichen Autofahrer ist ein solches Fahrzeug durchaus ausreichend, da dieser an 80 Prozent der Tage des Jahres weniger als 40 Kilometer zurücklegt. Zusammen mit einem als „Range-Extender“ ausgelegten Verbrennungsmotor, der dann einspringt, wenn die Batterie leer ist, könnte diese Lösung den Mobilitätsbedürfnissen weiter Teile der Bevölkerung gerecht werden.

Langer Weg zum Elektroauto

So rechnet die Bundesregierung bis zum Jahr 2020 mit etwa einer Million Elektrofahrzeugen auf Deutschlands Straßen, bis 2030 mit fünf Millionen, bis dann 2050 die Mehrheit des innerstädtischen Verkehrs rein elektrisch bestritten werden soll. Die Referenten der Fahrzeughersteller machten deutlich, mit welchem Nachdruck sie an den beschrieben Problemen und Fragestellungen forschen. Wichtig ist, dass die Politik dieses Ansinnen unterstützt. Lahl stellte im Zusammenhang mit dieser Frage den „Nationalen Entwicklungsplan Elektromobilität“ vor, der die Bundesrepublik zum Leitmarkt für Elektromobilität machen soll. Im Rahmen des Programms sollen neben der Entwicklung effizienter Energiespeicher und der Fahrzeugtechnik auch die rechtlichen Rahmenbedingungen verbessert werden.

Die Notwendigkeit, eine Politik aus einem Guss bei diesem wichtigen Thema zu machen, unterstrich auch Bundesverkehrsminister Wolfgang Tiefensee. Er wies darauf hin, dass gerade in der Frage der Energiespeicherung „noch der eine oder andere Nobelpreisträger gefunden werden muss, um die noch notwendigen Fortschritte zu machen.“ Gleichzeitig wies er auf weitere Problemfelder hin, die mit alternativen Antrieben und Kraftstoffen einhergehen. So wird etwa Bioethanol bevorzugt aus Pflanzen hergestellt, die sich für den menschlichen Verzehr eignen. Daraus ergibt sich eine Konkurrenzsituation, die von vielen Experten als Grund dafür angesehen wird, dass im vergangenen Jahr weltweit die Nahrungsmittelpreise angestiegen sind. Um solchen Problemen Herr zu werden, setzt die Bundesregierung deshalb auf ganz verschiedene Maßnahmen, um den Benzin- und Dieselverbrauch in Deutschland zu senken. So sieht der Bundesverkehrsminister etwa in der Förderung synthetischer Biokraftstoffe und dem Einsatz von Methangas weitere Möglichkeiten. Auch eine Optimierung der existierenden Benzin- und Dieselantriebe um fünf bis zehn Prozent hält er für möglich. Eine solche Absenkung des Verbrauchs ist auch dringend geboten, denn Deutschland hat sich im Rahmen internationaler Verträge dazu verpflichtet, bis zum Jahr 2020 den Energieverbrauch und die Kohlendioxid-Emissionen im Vergleich zu 1990 um jeweils 20 Prozent zu senken und den Anteil der erneuerbaren Energien im Energiemix auf 20 Prozent zu erhöhen. Aktuell entfällt etwa ein Drittel der verbrauchten Energie in der Bundesrepublik auf den Verkehrsbereich, ebenso wie ein Fünftel der Emissionen.

Bei den alternativen Antrieben und Treibstoffen stehen in den nächsten Jahren interessante Entwicklungen an. In dieser Frage werden die von Minister Tiefensee zitierten drei Phasen von Innovationen gelten: Erst werden Entwicklungen belächelt, dann werden sie bekämpft und schlussendlich will es jeder selbst gewesen sein.

B. Enger

Die Sachverständigen-Organisationen raten zum regelmäßigen Wechsel der Bremsflüssigkeit. Foto: Linzing

Wenn es in der Leitung kocht

Vernachlässigte Fahrzeugwartung lässt sich oft an der Qualität der Bremsflüssigkeit ablesen. Demnach lässt der Zustand der Bremsflüssigkeit bei vielen Fahrzeugen zu wünschen übrig. Hier sollte man beim Kundendienst in der Werkstatt ansetzen und ein besonderes Augenmerk darauf richten.

Obwohl die Bremsflüssigkeit Höchstleistung bringt, fristet sie sowohl bei den Autofahrern aber auch bei manchen Werkstätten ein bescheidenes Dasein. Dabei spielt die Bremsflüssigkeit gerade bei den heutigen modernen Systemen wie beispielsweise ABS und ESP eine bedeutendere Rolle: Beim Betätigen des Bremspedals überträgt sie den hydraulischen Druck zum Bremssystem. Dabei entstehen Temperaturen von bis zu 180 Grad Celsius, was überalterte Bremsflüssigkeit zum Sieden bringt. Doch wenn die Bremsflüssigkeit erst einmal kocht, ist es zu spät.

Dass der Siedepunkt der Bremsflüssigkeit stark abnehmen kann, liegt im zunehmenden Wassergehalt begründet. Bremsflüssigkeit besitzt die Eigenschaft, Wasser aufzunehmen und zu binden. Mit zunehmendem Wassergehalt in der Bremsflüssigkeit sinkt deren Siedepunkt ab. Liegt der Siedepunkt im Vorratsbehälter unter 180 Grad Celsius, ist Gefahr im Verzug. Beim Bremsen über längere Zeit können dann in den Bremsleitungen Dampfblasen entstehen. Im Unterschied zur Flüssigkeit aber lässt sich dieser Wasserdampf komprimieren. Im schlimmsten Fall führt das zum völligen Versagen der Bremsanlage, weil nicht mehr genügend Bremsdruck aufgebaut werden kann. Muss das Bremspedal mehrmals getreten – „gepumpt“ – werden, bevor sich der notwendige Druck aufbaut, ist das ein sicheres Alarmsignal für Luft im Bremssystem. Schon geringe Wassermengen in der Bremsflüssigkeit führen außerdem zu Korrosion an den inneren Teilen der Bremsanlage, wie zum Beispiel an den Kolben der Radbremszylinder.

Im Versuch getestet

Wie wichtig eine regelmäßige Kontrolle der Bremsflüssigkeit ist, zeigte auch ein bundesweiter Feldversuch, den die Dekra 2003 durchführte. Untersucht wurden 759 Fahrzeuge, deren Durchschnittsalter bei 7,5 Jahren lag mit einer durchschnittlichen Fahrleistung von 92.200 Kilometern. Dabei stellte sich heraus, dass bei etwa 32 Prozent aller untersuchten Fahrzeuge der Siedepunkt im Bereich unterhalb von 180 Grad Celsius lag; davon bei jedem fünften Fahrzeug sogar unterhalb der äußerst kritischen Marke von 150 Grad Celsius. Der Siedepunkt einer neuen Bremsflüssigkeit liegt dagegen zwischen 270 und 300 Grad Celsius. Es zeigte sich, dass Automobile ab einem Alter von sieben Jahren deutlich größere Probleme mit der Qualität der Bremsflüssigkeit haben und damit ein nicht unerhebliches Sicherheitsrisiko für alle Verkehrsteilnehmer sind.

Bemerkenswert bei diesem Praxistest sei, so Dekra, dass sich über 98 Prozent der Fahrer für eine kontinuierliche Kontrolle der Bremsflüssigkeit aussprachen. Aber nur 42 Prozent wussten, warum die Bremsflüssigkeit regelmäßig gewechselt werden sollte. Eine regelmäßige Kontrolle des Bremsflüssigkeitsstandes im Nachfüllbehälter ist deshalb dringend angeraten. Sollte der Stand unterhalb der Minimummarke des Ausgleichsbehälters abgesunken sein, muss geprüft werden, ob Bremsbelag oder Bremsscheibe verschlissen sind, oder das Bremssystem undicht ist. Bei einem zu niedrigem Pegelstand sollte keinesfalls gedankenlos nachgefüllt, sondern die Ursache gesucht werden. Dies unterstreicht auch die Gesellschaft für Technische Überwachung mbH (GTÜ).

Auf die Flüssigkeit kommt es

Bremsflüssigkeit besteht aus Polyglykolverbindungen und manchmal auch aus Silikonflüssigkeit. Da Bremsen sehr heiß werden können, muss die Bremsflüssigkeit besonders gegen Dampfblasenbildung geschützt sein. Leider nimmt sie gern Wasser auf, ist hygroskopisch. Wasser dringt hauptsächlich durch die Bremsschläuche und Manschetten beim Lösen der Bremse in das hydraulische System ein. Die Bremsflüssigkeit soll durch einen hohen (Nass-)Siedepunkt, einen niedrigen Stockpunkt und eine gleich bleibende Viskosität über einen großen Temperaturbereich den Druck vom Hauptbremszylinder auf die Radbremszylinder übertragen. Der Stockpunkt von Bremsflüssigkeit liegt unter minus 65 Grad Celsius.

Um den immer höheren Ansprüchen an die hocheffizienten Bremsanlagen gerecht zu werden, hat ATE, eine Tochter von Continental Teves „ATE SL6“, eine besonders dünnflüssige Bremsflüssigkeit entwickelt. Damit trägt der Hersteller den Hydraulikaggregaten Rechnung, die über eine Vielzahl feinster Bohrungen und Kanäle verfügen, deren Durchmesser zum Teil kleiner als die eines Menschenhaares sind. Tests hätten gezeigt, dass mit „dickeren“ Bremsflüssigkeiten früherer Generationen die Reaktionszeit des Systems in kritischen Situationen länger ist. Das von ATE empfohlene „SL6“ erfüllt zudem die Qualitätsstandards DOT 4 und die ISO-Norm 4925.

Peter Rodenbüsch

Schulungen für Bremsenspezialisten

Bremsenteile der Marken Bendix und Jurid sind vielen Werkstattfachleuten ein Begriff. Zusammengefasst sind beide Marken unter dem Dach des weltweit aufgestellten Bremsbelagspezialisten Honeywell Friction Materials.

Um die Bremsenfachleute in den Werkstätten und beim Teilehandel des unabhängigen Reparaturmarkts auf einem aktuellen Wissenstand zu halten und diesen das notwendige Knowhow zu vermitteln, bietet die Honeywell Aftermarket-Organisation ein entsprechendes Schulungsprogramm an. Die Schulungspakete beinhalten nicht nur Themen für Werkstätten, Berufs- und Meisterschulen, sondern auch für Teilespezialisten und Sachverständige.

Unternehmensangaben zufolge umfasst das Angebot sechs voneinander unabhängige Lehrgänge rund um das Thema Bremse für Pkw, Transporter und Nutzfahrzeuge. Die Inhalte der Seminare decken die Bedürfnisse von Werkstattfachleuten und Teilespezialisten gleichermaßen ab: Die Experten von Honeywell Friction Materials zeigen die praxisbezogene Bremsenreparatur mit Spezialwerkzeugen, halten Verkaufsschulungen ab und geben Hinweise zur Gewährleistungsabwicklung.

Die Lehrgänge mit theoretischem und praktischem Teil dauern rund drei Stunden und sind für die Teilnehmer kostenlos. Die Seminare finden in den Werkstätten der Teilnehmer sowie beim Teilehandel vor Ort statt, so dass keine unnötigen Reise- und Übernachtungskosten entstehen.

Interessierte können Termine direkt mit Volker Eschhold, dem Schulungsleiter der Honeywell Aftermarket GmbH, unter 0 68 21/4 04-226 vereinbaren. kk

www.honeywell.com

Knowhow für die Praxis: Experten von Honeywell Friction Materials vermitteln Werkstattfachleuten und Teilehandelsspezialisten in Vor-Ort-Schulungen aktuelles, praxisbezogenes Bremsenwissen.

Foto: Honeywell

ATE fährt jetzt Sonderschichten.

Bei den neuen beschichteten Bremsscheiben bleibt ATE seiner Tradition treu: Mehr als das Übliche bieten und immer einen Schritt voraus sein! Ein Anspruch, der gleichermaßen für Materialqualität, Bremsleistung, Lebensdauer und Kundenservice gilt.

ATE bietet Ihnen folgende Vorteile:
- korrosionsbeständige Beschichtung aus umweltfreundlichem Material
- auch nach dem Einbau bleiben beschichtete Bereiche korrosionsgeschützt
- modernste Technologie durch hochgekohlte (z. B. GG15 HC) Bremsscheiben
- kein zusätzliches Behandeln (z. B. Reinigen) notwendig. Einfach auspacken und einbauen.
- attraktives Design, insbesondere bei Alufelgen
- das derzeit größte Programm an beschichteten Bremsscheiben

Continental Teves AG & Co. oHG
Postfach 900120 · D-60441 Frankfurt a. M.
Telefon +49 69 7603-1
Fax +49 69 761061
www.ate.de

Links: In der Direktannahme wird der Schaden aufgenommen und kalkuliert, in der Werkstatt fachgerecht repariert und in der Übergabehalle dem Kunden wieder nach genauer Detaillierung der Arbeiten überreicht.

Alt und neu unter einem Dach ist bei Nagel kein Thema. Ob Restauration mit handwerklichen Geschick oder Reparaturen mit modernsten Arbeitsmitteln. Fotos: Rinn

Heilig´s Blechle

Der technische Wandel rund um das Automobil verändert auch die Anforderungen in der Karosserie-Instandsetzung, wo sich eindeutige Trends abzeichnen. Ultrahochfeste Stähle, Aluminiumwerkstoff, geschäumte Längsträger, Klebe- und Fügetechniken erfordern neue Bearbeitungstechniken.

Die Aufgaben und Anforderungen in der Karosserie-Instandsetzung haben sich in den vergangenen Jahren enorm verändert, wie auch das Berufsbild des Karosseriemechanikers. Was früher noch mit Hammer und Gasschweißen zu erledigen war, gehört heute bei den neuen Fahrzeugen der Vergangenheit an und ist nur noch mit Ausnahme der Restaurierung in der Praxis anzutreffen. Die Instandsetzung hat sich aufgrund neuer Materialien wie hochfester sowie ultrahochfester Stähle, Aluminium als Karosseriewerkstoff, geschäumte Längsträger, modernste Klebe- und Fügetechniken grundlegend verändert. Damit verbunden ist eine hohe Verantwortung für den Instandsetzungsbetrieb und erfordert dort völlig neue Bearbeitungsmethoden und -techniken.

Schließlich müssen die hohen technologischen Voraussetzungen, mit denen das Auto ehemals das Band verließ, auch nach einer Reparatur vollständig erhalten bleiben. „Ein hohes Maß nimmt dabei auch die Informationspolitik ein. Wir brauchen heute für die moderne Instandsetzung die Daten und Informationen vom Automobilhersteller, also wie er sein heiliges Blechle repariert haben möchte. Die sicherheitsrelevanten Prozesse innerhalb eines Autos, wie etwa die Auslösesensoriken, sind für das Unfallverhalten nach der Reparatur von großer Bedeutung. Denn nach der Reparatur muss alles genauso funktionieren wie vorher. Wir haben hierzu seitens unseres Berufsverbandes eine technische Hotline installiert, bei der alle reparaturrelevanten Parameter für die Instandsetzung abgerufen werden können. Hier sind die im ZKF organisierten Karosseriefach- und insbesondere die Eurogarant-Betriebe auf dem neusten Stand der Technik“, sagt Friedrich Nagel, Präsident des Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik. Das Eurogarant-System hat sich laut Nagel in den vergangenen zwei bis drei Jahren bei den Kfz-Versichern, aber auch bei Leasinggesellschaften und Flottenbetreibern zum Qualitätsbegriff durchgesetzt. Dabei handelt es sich um spezialisierte Fachbetriebe, die schwere Unfall- und Karosserieschäden einschließlich Lackierung sach- und fachgerecht instandsetzen.

Das muss man wissen und beachten

Im Servicebereich zur Unfallschaden-Instandsetzung zählt auch das Wissen um die Ausstattungs-Besonderheiten von modernen Fahrzeugen genauso wie das Verständnis über die Wirkungsweise des Karosserie-Crash-Managements und die Beschreibung sowie Darstellung der häufigsten Instandsetzungsarbeiten. Bevor eine Unfall-Instandsetzung durchgeführt wird, hat sich der verantwortliche Werkstattmitarbeiter über die Ausstattungs-Spezialitäten des Fahrzeugs zu informieren. Schließlich müssen nach der Reparatur auch die aktiven und passiven fahrtechnischen Einrichtungen genau so funktionieren wie bei einem Neufahrzeug. So gehören beispielsweise beim neuen Opel Insignia in Verbindung mit der ausgefeilten Karosseriestruktur die bis zu acht Airbags im Fahrgastraum zur Sicherheitsstruktur des Fahrzeugs. Eine Karosserie-Instandsetzung in diesem Bereich bedeutet dann auch einen Eingriff in die Sicherheits-Features.

Betrachten wir diesen Zusammenhang einmal am Beispiel der Frontairbag- und Gurtstraffer-Auslösung: Die Sensoren für das Auslösen von Frontairbag und Gurtstraffer reagieren bei einem Aufprall auf den negativen Beschleunigungsimpuls-Impuls. Je nach Stärke des Impulses zündet die erste oder zweite Stufe des Airbags in Abstimmung mit dem Gurtstraffer. Wird die Karosserie entgegen den Hersteller-Vorgaben instand gesetzt, kann die Charakteristik des Impuls-Signals beeinflusst sein und Reaktionen auslösen, die nicht auf die Unfallschwere abgestimmt ist. Dies geschieht dann, wenn Karosseriepartien in unerlaubterweise Weise gerichtet wurden und es dadurch zu einer Kaltverfestigung des Materials kommt.

Ähnlich wird die Karosseriepartie versteift, wenn in einem Schweißflansch mehr Schweißpunkte oder an anderer Stelle als vorgeschrieben gesetzt werden. Zu einer Karosseriepartie-Versteifung kommt es auch, wenn eine eigen definierte Überlapp-Verbindung anstelle einer vorgeschriebenen Stumpfnaht ausgeführt wird. In allen diesen unerlaubten Reparatur-Ausführungen kann bei einem erneuten Aufprall der Crash-Sensor den Airbag und Gurtstraffer zu einer verfrühten Reaktion veranlassen. Wesentlich kritischer ist es, wenn aufgrund fehlerhafter Karosserie-Instandsetzung die betroffene Karosseriepartie zum Beispiel durch Warmrichten oder mangelhafte Schweißpunkte geschwächt, also weicher wird. Der Crash-Sensor könnte erst wesentlich später Gurtstraffer und Airbag auslösen, als es aufgrund des Anstoßes erforderlich wäre. Als Folge würde sich unweigerlich das Verletzungsrisiko der Fahrzeuginsassen erhöhen. Denn die Fahrzeuginsassen dürfen weder in einen sich erst aufblasenden noch in den schon zusammengefallenen Airbag eintauchen. Für jeden Karosserie-Instandsetzer gilt daher das oberste Gebot: Kennen und absolut genaues Einhalten der Fahrzeughersteller-Reparaturvorschriften.

„Das erste, was der Kunde kauft ist ein Gefühl. Unser Motto lautet daher – Qualität ist, wenn der Kunde wiederkommt, nicht die Ware“, rät Friedrich Nagel, Präsident des Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik. Foto: Rinn

Auf die Frage, was ist heute als Karosseriereparatur zu verstehen, die Erneuerung eines Schraubteils oder eines Längsträgers und inwieweit man sich als Kfz-Werkstatt auf das Feld von Karosseriereparaturen im Strukturbereich vorwagt, rät Karosseriebauexperte Nagel zu überdenken und da, wo es ratsam ist, sich in Kooperation einem Karosseriefachbetrieb anzuschließen. Hier haben sich schon in der Vergangenheit Synergien zwischen Kfz-Betrieben, die keine Karosserie- und Lackreparaturen betreiben, mit angeschlossenen Karosseriefachbetrieben ergeben. „Hier gilt zu bedenken, dass die Karosserieinstandsetzung ein teures Feld geworden ist, was insbesondere das Werkstattequipment angeht. Deshalb machen hier interessante, zukunftsfähige Kooperationen zwischen freien Kfz-Betrieben oder Autohäusern mit Karosserie- und Lackierfachbetrieben Sinn“, gibt Nagel zu verstehen.

Konzentration auf mittelgroße Betriebe

Die Werkstätten stehen zunehmend unter Kostendruck. Durch die ständig größer werdende Modellvielfalt der einzelnen Fahrzeugmarken sind sie gezwungen, auch die Werkstatt-Einrichtung und das Wissen ihrer Mitarbeiter um die neuen Produkte ständig anzupassen und zu erweitern.

Hierdurch entstehen aber gleichzeitig Kosten, die sich zum überwiegenden Teil in den Gemeinkosten eines Betriebs wieder finden. Speziell bei der Karosserie-Instandsetzung wird versucht, durch Schadensteuerung Betriebe mehr und mehr zum schmerzhaften Spagat zu zwingen: Einerseits erhöhen sich die in-

DOPPELTE CHANCE!
Ein System – zwei Marken

Ob Franchise oder Kooperation, ob Reifenservice, Autoservice oder Fahrzeughandel – mit den Marken point S und AUTOMEISTER bieten wir Ihnen das passende System für Ihre individuellen Bedürfnisse.

Unsere Leistungen gehen über ein starkes Marketing und günstige Einkaufskonditionen hinaus. Unsere zahlreichen Vor-Ort-Leistungen rüsten Sie für die Zukunft.

Davon sind heute schon bundesweit 625 Partner mit 825 Betrieben überzeugt.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf: Jürgen Benz, Geschäftsführer, Tel. 0 61 54/6 39-205, **partner@point-s.de**

Erfolg durch Partnerschaft!

AUTOMEISTER

point S
Reifen, Räder, Auto-Service.

ternen Kosten und andererseits gilt es, beim Preiskampf zu bestehen. Die Lenkung der Schäden durch die Versicherer in bestimmte Werkstätten ist für diese vielfach mit reduzierten Werkstattpreisen und hohen Nebenleistungen verbunden. Hier steht die zu erzielende Rendite bei einer Reparatur im Vordergrund. Denn nur bei ausreichender Rendite ist der Betrieb in der Lage, langfristig in die technische Ausrüstung und Aus- sowie Weiterbildung seiner Mitarbeiter zu investieren.

Langfristig ist eine Konzentration auf mittelgroße bis größere Betriebseinheiten für die Unfall-Instandsetzung zu erwarten, die sowohl Karosserie- und Lackarbeiten durchführen. Ähnlich wie in der Karosseriereparatur verhält es sich im Lackierbereich, wenn man sich bereits die heutige Entwicklung wie etwa die Wasserlacktechnolgie betrachtet. In der Zukunft wird sich hier die Musik im UV-Bereich abspielen, was wiederum mit hohem Investment für die Betriebe verbunden ist und ihnen einen entsprechenden hohen Fahrzeug-Durchsatz abverlangt. Einzelne Betriebe mit drei oder vier Durchgängen am Tag werden das nicht leisten können. Größere Karosseriebetriebe verzeichnen aus wirtschaftlicher Sicht Vorteile, da man dort Arbeitsabläufe optimieren und den Leistungsgrad erhöhen kann.

Oldtimerrestauration – Back to the Roots

Neben steigenden Anforderungen im Instandsetzungssektor verzeichnen die Karosseriebetriebe erfreulicherweise in jüngster Zeit einen Run auf ihre angestammte handwerkliche Tradition. „Von immer größerer Bedeutung gestaltet sich für unsere Karosseriefachbetriebe in letzter Zeit das Thema Oldtimerinstandsetzung und -restaurierung. Sie ist nach wie vor zwar ein schwieriges Segment, da sie in einer bestimmten Preisklasse angesiedelt ist. Denn eine hoch qualifizierte Restaurierung kann nicht zu Dumping-Bedingungen erfolgen“, macht Nagel deutlich. Wenn es um das handwerkliche Geschick und Knowhow bei der Blechbearbeitung sowie Lackierung geht, sieht er die Karosseriefachbetriebe in diesem Segment gut aufgestellt, da man es dort mit einem wiederherstellenden Beruf zu tun hat.

„Eine Stärke unseres Berufes ist, dass in der Ausbildung heute neben den modernen Technologien auch nach wie vor das Instandsetzen, also Ausbeulen oder Gas- und Sauerstoffschweißen gefordert werden. Die zur Restaurierung wichtigen Reparaturtechniken, wie das Ausbeulen, werden also auch von den kommenden Generationen beherrscht und weitergeführt“, führt ZKF-Präsident Nagel weiter aus. Neben der Moderne, sprich modernsten Reparaturtechniken, ist hier weiterhin das gute alte handwerkliche Geschick gefragt.

Jürgen Rinn

Mal mehr, meist weniger

Die Interessengemeinschaft Fahrzeugtechnik und Lackierung e.V. stellt strittige Reparaturzeiten für Karosserie- und Lackierarbeiten auf den Prüfstand.

Die Interessengemeinschaft für Fahrzeugtechnik und Lackierung e. V. (IFL) ermittelt Fehler und Mängel in den Arbeitszeiten für Karosserie- und Lackierarbeiten in den gängigen EDV-gestützten Kalkulationssystemen und weist diese aus. Foto: TÜV Rheinland

Das Problem dürfte hinlänglich bekannt sein. Ein Reparaturauftrag wird nach den Arbeitswerte(AW)-Vorgaben des jeweiligen Automobilherstellers kalkuliert und anschließend der Schaden repariert. Im Zuge der Reparatur stellt man fest, dass die Zeitvorgaben unmöglich einzuhalten sind, da sie einfach den vollen Reparaturumfang nicht widerspiegeln. So wurde laut der Interessengemeinschaft für Fahrzeugtechnik und Lackierung e.V. (IFL) beispielsweise für einen Fiat Panda ab Baujahr 09/03 (Typ 169 - Audatex-Code: 8 04) aus Praxismeldungen bekannt, dass im Kalkulationssystem Audatex die Aus- und Einbauzeit der oberen Türscharniere vorne links und rechts (Leitnummern 1487 und 1488) mit den vorgegebenen 2,5 AW (15 Minuten) pro Türscharnier falsch ist. Die richtige Arbeitszeit für ein Türscharnier beträgt 55 AW (5,5 Stunden). Hier macht schon einen Unterschied, ob man hier in Folge eines Druckfehlers 2,5 oder 55 AW zugrunde legen muss.

Da es sich hier nicht um Einzelfälle handelt und eine Institution zur Klärung derartiger Fälle dringend erforderlich machte, wurde im Januar 2007 von verschiedenen Verbänden und Organisationen aus der Werkstattbranche die Interessengemeinschaft für Fahrzeugtechnik und Lackierung e.V. (IFL) gegründet. Dort hat man sich zum Ziel gesetzt, Fehler und Mängel bei den Arbeitszeiten für Karosserie- und Lackierarbeiten in den gängigen EDV-gestützten Kalkulationssystemen zu ermitteln und im Dialog mit dem jeweiligen Schadenskalkulationsanbieter und dem Automobilhersteller abzuändern, also die „richtigen Arbeitszeiten“ für einzelne Reparatur- oder Lackierarbeiten herzustellen.

Die IFL vertritt die reparierenden und lackierenden Fachbetriebe sowie auch die Interessen der Kfz-Sachverständigen. Die Interessensgemeinschaft besteht aus den Werkstattverbänden Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik (ZKF), Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK), den Karosserieverbänden aus Österreich und der Schweiz, den Sachverständigenorganisationen TÜV, Dekra, BVSK und SSH sowie den Schadenskalkulationsanbietern Audatex und DAT. Friedrich Nagel, Präsident des Zentralverbands Karosserie- und Fahrzeugtechnik, ist Vorsitzender der IFL. Als sein Stellvertreter wurde in der Mitgliederversammlung 2008 Wilhelm Hülsdonk, Bundesinnungsmeister des Zentralverbands des deutschen Kraftfahrzeuggewerbes, gewählt. jr.

www.ifl-ev.de

AU-Info

UNSER LESER-SERVICE

Fachlich einschlägige Auszüge aus dem Verkehrsblatt, die AU und AUK betreffend

Auf dieser Seite finden Sie regelmäßig und verlässlich alle AU- und AUK-relevanten Änderungen der Straßenverkehrszulassungsordnung (StVZO), die vom Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen, Berlin, im amtlichen Verkehrsblatt bekanntgegeben werden.

Das Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen gab bis zum Redaktionsschluss keine relevanten Änderungen der AU-Vorschriften bekannt.

Mit einem Abo der amz - **auto motor zubehör** haben Sie alles, was Sie brauchen.
Sie erfüllen die offiziellen Anforderungen an Ihre Informationspflicht!

Unsere Garantie:

Die Schlütersche Verlagsgesellschaft verpflichtet sich gemäß der Anerkennungsrichtlinie nach §§ 29 und 47a in Verbindung mit den Anlagen VIII und VIIIc gegenüber ihren Abonnenten, in der Fachzeitschrift amz die fachlich einschlägigen Auszüge aus dem Verkehrsblatt des Bundesministeriums für Verkehr zur Durchführung von Abgasuntersuchungen frühzeitig und vollständig zu veröffentlichen.

Das bedeutet für Sie:

Durch den Nachweis eines Abonnements der amz auto motor zubehör werden die Voraussetzungen der aktuellen AU- und AUK-Anerkennungsrichtlinien erfüllt. Sprich: Mit einem Abonnement der amz (Abo-Vertrag bei Ihrer Innung vorlegen) erfüllen Sie die offiziellen Anforderungen an Ihre Informationspflicht. Der Bezug anderer Quellen erübrigt sich.

Ja, ich will!

Bitte senden Sie mir ab der nächsten Ausgabe die Fachzeitschrift **amz – auto motor zubehör** regelmäßig im Abo zum Preis von jährlich 62 € (inkl. MwSt. und Versandkosten Inland).

Meine Anschrift:

Name

Firma

Straße

PLZ · Ort

Telefon | Telefax

Anzahl Mitarbeiter | Gründungsjahr

Innung

Datum · 1. Unterschrift

Vertrauensgarantie:
Meine Abo-Bestellung kann ich innerhalb einer Woche bei der Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG schriftlich widerrufen, wobei bereits die rechtzeitige Absendung zur Fristwahrung ausreicht.
Ich bestätige dies durch meine 2. Unterschrift:

Datum · 2. Unterschrift

Meine Abo-Gebühr bezahle ich

☐ bequem durch Bankeinzug

☐ nach Erhalt der Rechnung

Bankleitzahl

Konto-Nr.

Geldinstitut

Kopieren, ausfüllen und faxen an: 05 11/85 50-2600

Die Firma Nagel Karosserie und Lackierzentrum in Offenbach ist ein moderner Karosserie-Fachbetrieb und setzt auf ständige Aktualisierung des Fachwissens der Mitarbeiter. Fotos: Rinn

Qualität ist hier Trumpf

Dem Kunden wird modernste Karosseriebau- und Instandsetzungstechnik geboten und für Versicherungen ein gläserner Betrieb, das ist das Erfolgsgeheimnis des Nagel Karosserie- und Lackierzentrums in Offenbach.

Das Karosserie- und Lackierzentrum Nagel wurde am 1. Juni 1945 von Karl Nagel gegründet und wird mittlerweile in der vierten Generation von Alexander Nagel, dem Urenkel des Firmengründers geführt. Die in Offenbach ansässige Firma kann man ohne weiteres als Musterbeispiel des modernen Karosserie- und Lackierfachbetriebes bezeichnen. Die Instandsetzung von Unfallschäden an Premiummarken sowie schwerste Schäden an Aluminiumkarosserien gehören zum Spezialgebiet des Unternehmens. Alle neuen Reparaturmethoden, wie zum Beispiel Ausbeulen ohne Lackieren oder Hageldrücken, kommen dort zum Einsatz. Von den neuesten Wasserlacktechniken bis hin zur elektronischen Karosserievermessung, modernsten Achsvermessungssystemen und Rahmenrichtanlagen gehören hier zum Repertoire. Bei Nagel sind bereits seit geraumer Zeit über MIG- und MAG-Lötgeräte und Widerstandspunkt-Schweißanlage der neuesten Generation im Einsatz, ohne die eine herstellerkonforme und sachgerechte Instandsetzung nicht möglich wäre. Neben den üblichen Standardleistungen ist man dort auf die Unfallinstandsetzung spezialisiert.

Neben der Unfallinstandsetzung und der Fahrzeuglackierung kommen auch Tätigkeiten dazu, die man auf den ersten Blick einem Karosseriebaufachbetrieb primär vielleicht nicht zurechnen würde. Ein treffendes Beispiel dafür ist die eigene Mietwagenflotte. Fahrzeuge aller Mietwagenklassen stehen damit zur Verfügung. Selbstverständlich wird der Schaden auch gewissenhaft EDV-gestützt erfasst und kalkuliert. Als Eurogarant-Fachbetrieb gewährt das Unternehmen im Zuge der gesetzlichen Gewährleistungspflicht grundsätzlich auf seine Leistungen mit derzeit drei Jahren ein Jahr mehr als gesetzlich vorgeschrieben. Mit den meisten Versicherungen erfolgt die komplette Korrespondenz bereits digital per Internet. Die von Nagel erstellten Bilder sowie die Kalkulationen werden ebenfalls digital über das Internet zu den Versicherungen geschickt. Der Schaden wird dann anhand von Fotos und Kalkulation von den Versicherungen geprüft und bestätigt.

„Qualität ist, wenn der Kunde wiederkommt...

...und nicht die Ware" – so lautet der Leitspruch des familiengeführten Unternehmens. Das geschulte Mitarbeiterteam besteht ausschließlich aus Fachkräften und Meistern, die fast alle in diesem Betrieb ausgebildet wurden, darauf ist man besonders stolz. Seit mehr als 60 Jahren existiert Nagel Karosserie und Lackierzentrum bereits und wird von Alexander Nagel in der vierten Generation erfolgreich weitergeführt. Diese Unternehmensstruktur verschafft dem Senior Friedrich Nagel eigenen Worten zu Folge Freiräume für seine Arbeit als Präsident des Berufs- und Wirtschaftsverbandes ZKF.

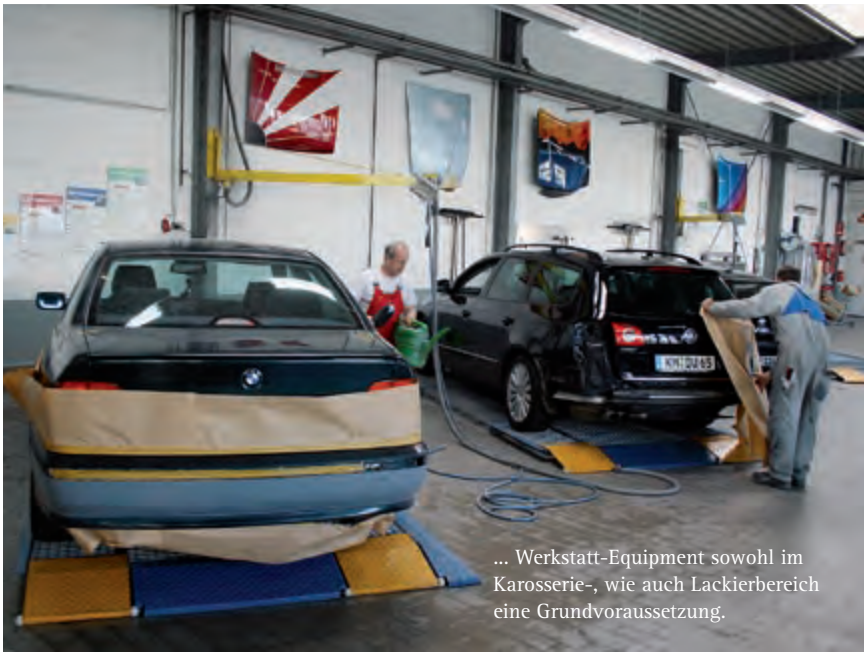
„Aufgrund dieser Aufgabe und meiner langjährigen Berufserfahrung wird mir ständig bewusst, wie stark sich die Anforderungen an einen Karosserie-Fachbetrieb im Laufe der Jahrzehnte gewandelt haben und auch in Zukunft noch wandeln werden. Gerade der freie, nicht markengebundene Karosserie- und Fachbetrieb muss aufgrund der Tatsache, dass

Für die heutige Unfallreparatur an den Fahrzeugen neuer Generation ist modernes ...

INFOS IN KÜRZE

Karosserie- und Lackierzentrum Nagel

Mühlheimer Straße 249-251, 63075 Offenbach
Tel. 069 8600080, Fax: 069 868445
Email: mailto@kfz-nagel.de, Internet: www.kfz-nagel.de



... Werkstatt-Equipment sowohl im Karosserie-, wie auch Lackierbereich eine Grundvoraussetzung.

er alle Fahrzeuge sach- und fachgerecht instand setzen muss, sein Wissen und seine Technik bezogen auf alle Fahrzeughersteller und -typen auf dem aktuellen Stand der Technik halten“, macht Nagel deutlich. Deshalb investiert sein Unternehmen zum einen auf dem Gebiet der Technik in innovative Werkzeuge sowie Geräte und zum anderen in der Mitarbeiterschulung in Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen. „Qualität ist uns wichtig, das fängt bei den Mitarbeitern an. Aus genau diesem Grunde legen wir außerordentlichen Wert auf eine gute Ausbildung, Charakter und persönliche, positive Eigenschaften. Dies macht sich in der Leistung bemerkbar“, sagt Alexander Nagel, der Geschäftsführer in der vierten Generation. Bei Nagel wird seit nunmehr über 50 Jahren ausgebildet.

Die Karosseriereparatur-Branche und die Perspektiven

Die Kompetenz des Karosserie-Fachbetriebes trägt vielerorts dazu bei, dass Markenwerkstätten ihre Aufträge gerne auf einen Karosseriefachbetrieb als Subunternehmer weitergeben. Das gilt insbesondere auch für den Lackbereich. Denn Lackieren ist heutzutage eine äußerst diffizile Arbeit, die neben hoher handwerklicher Fähigkeit exakte Farbbestimmung sowie extreme Sauberkeit erfordert. Dass dies bei Nagel selbstverständlich ist, sollte hier nur kurz erwähnt werden. Mittels EDV-gesteuerter Farbmischanlage zaubern die Lackierer dort über 30.000 verschiedene Farbtöne in Unilack, Metallic-, Crystallic- oder Pearl-Sonderlackierung, damit das Fahrzeug nach der Reparatur wieder aussieht wie neu.

Aufgrund des breiten Leistungsspektrums erklärt sich, warum der freie Karosseriefachbetrieb in größerem Umfang sowohl in die Werkstattausstattung als auch in die fachliche Qualifikation investieren muss. Denn die technologische Weiterentwicklung rund ums Automobil wird nicht stehen bleiben.

Ganz im Gegenteil, weitere Entwicklungen im Bereich der Fahrgastzellensicherheit und des Insassenschutzes wie auch des Crashverhaltens der neuen Fahrzeuggenerationen werden die Branche wegen ihres Einflusses auf die Reparaturverfahren in Atem halten. Die Zukunft wird dem innovativen, modernen und betriebswirtschaftlich orientierten Unternehmer offen stehen, davon ist man bei Nagel überzeugt.

Jürgen Rinn

Die Evolution:
MDX-600 Serie
Prüfgeräte Für Batterieleitfähigkeit und elektrische Systeme
Die neuen, innovativ weiterentwickelten Diagnosegeräte für Batterien und elektrische Systeme der MDX-600 Serie profitieren von der über zwanzigjährigen Erfahrung des Unternehmens Midtronics im Einsatz als Branchenstandard bei Batterieleitfähigkeitstests.
• Zeit und Geld durch die deutliche Verbesserung der Arbeitsweise bei der Diagnose von Batterien und elektrischen Systemen sparen.
• Die Verkaufszahlen durch proaktives Testen von Batterien und elektrischen Systemen steigern.
• Die Kundenzufriedenheit verbessern, da vorhandene Probleme bereits im Voraus erkannt werden.
MIDTRONICS
Battery Management Innovation
Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Batterie- oder Werkzeughändler vor Ort oder von Midtronics
+49 (0)211 171 7766
info-europe@midtronics.com
www.midtronics.eu
INNOVATION
TECHNOLOGY
QUALITY
WORLDWIDE

Die präzise Auftragserteilung ist der Schlüssel für eine erfolgreiche und zufriedenstellende Reparatur. Foto: Spies Hecker

Recht auf beiden Seiten

Werkstattkunden fühlen sich schon öfter einmal benachteiligt. Das jedenfalls glaubt der ADAC und suchte mit Experten in einem Rechtsforum Ende April 2009 in München nach machbaren Lösungen.

Geht es nach dem ADAC, so sollten die Rechte der Kunden in den Kfz-Betrieben und Autohäusern gestärkt werden. „Kunden", so Kurt Reinking, Rechtsanwalt aus Bergisch Gladbach, „sehen sich oft als die Benachteiligten." Daher plädiert der promovierte Jurist für die Umkehr der Beweislast. Reinking sieht nicht ein, dass Werkstattkunden dem Meister einen Fehler nachweisen müssen. Es müsse genau umgekehrt sein. Auch soll die Werkstatt ausgetauschte Teile eine „angemessene Zeit" aufbewahren. Dies sei in der Praxis und durch den Werksvertrag, den Kunde und Werkstatt durch das Unterschreiben des Auftrages eingehen, schon in vielen Fällen so, sagt dazu Ulrich Dilchert, Geschäftsführer ZDK. So rät Dilchert den Betrieben dringend, ausgetauschte Teile aufzuheben, um sie gegebenenfalls als Beweis vorzuzeigen. „Kann der Meister dem Kunden nicht belegen, dass der Wechsel eines Aggregates oder Teils notwendig war, so hat er ein Problem. Wie will er dem Kunden sonst beweisen, dass tatsächlich die Einspritzpumpe zum Preis von 1000 Euro gewechselt werden musste und nicht der Unterdruckschlauch an der Pumpe für lediglich 25 Euro", sagt Dilcher.

Kundenzufriedenheit höher als vermutet

Auf dem Rechtsforum des ADAC Ende April 2009 in München riet der ZDK-Rechtsexperte, die Kfz-Betriebe nicht zu sehr ins schlechte Licht zu rücken. „Denn", so Dilchert, „der Servicemarkt im Kfz-Gewerbe ist starkem Druck ausgesetzt". Es sei immer schwieriger, einen Kunden als Stammkunden zu behalten.

Entscheidend für den Erfolg des Unternehmens sei aber neben der Preiswürdigkeit, die Arbeitsqualität und die Qualität der Kundenbetreuung. So sind dem jüngsten DAT-Bericht zufolge die meisten Kunden mit ihrer Werkstatt sehr zufrieden. Dies spiegelt sich auch in den Statistiken der Schiedsstellen wider. Die insgesamt 98 Schiedsstellen in Deutschland bearbeiteten im Jahr 2008 insgesamt 11.000 Anträge. Dem stehen 72,5 Millionen Reparatur- und Wartungsarbeiten in den insgesamt 39.100 Werkstätten und Autohäusern in Deutschland gegenüber.

Schiedsstellenurteile sind bindend

Den Schiedsstellen kommt zudem eine herausragende Rolle zu. Sowohl Winfried Bayer, Geschäftsführer der Kfz-Innung Niederbayern, als auch Karl Pröbstl, Leiter Fahrzeugtechnik ADAC, wissen, dass es bei Streitigkeiten vor Gericht nicht immer so ausgeht, wie sich die jeweiligen Kontrahenten dies vorstellen. Zudem seien solcherlei Streitigkeiten, je nach Streitwert mit entsprechenden Kosten verbunden. Bei der Schiedsstelle hingegen ginge es einzig um die Lösung des praktischen Sachverhalts. So wurden im Jahr 2007 von fast 11.000 Anträgen mehr als 9000 bereits im Vorverfahren beendet und knapp 1000 durch den für beide Seiten bindenden Spruch der Schiedskommission erledigt.

Exakt formulierte Auftragserteilung

Alle Beteiligten des Forums waren sich darüber einig, dass nur die präzise Auftragserteilung der Schlüssel für eine erfolgreiche und zufriedenstellende Reparatur ist. Dabei spielt die fachkundige Fehlersuche und Beratung eine entscheidende Rolle. Doch in diesem Punkt warnen die Experten vor allzu großer Euphorie. Der Anteil an mechanischen Fehlern sinke zwar ständig, dagegen steigt die Fehlerquote im elektronischen Bereich. Und hier wisse sogar der Laie, der täglich an seinem Computer sitzt, wie schwierig es ist, einen Fehler sofort und zielgerichtet zu entdecken. Daher seien die Fehlersuchprogramme und Reparaturanleitungen der Automobilhersteller sehr umfangreich und auch schon mal zeitintensiv. Dies müsse der Kunde – außerhalb der Garantie – zahlen.

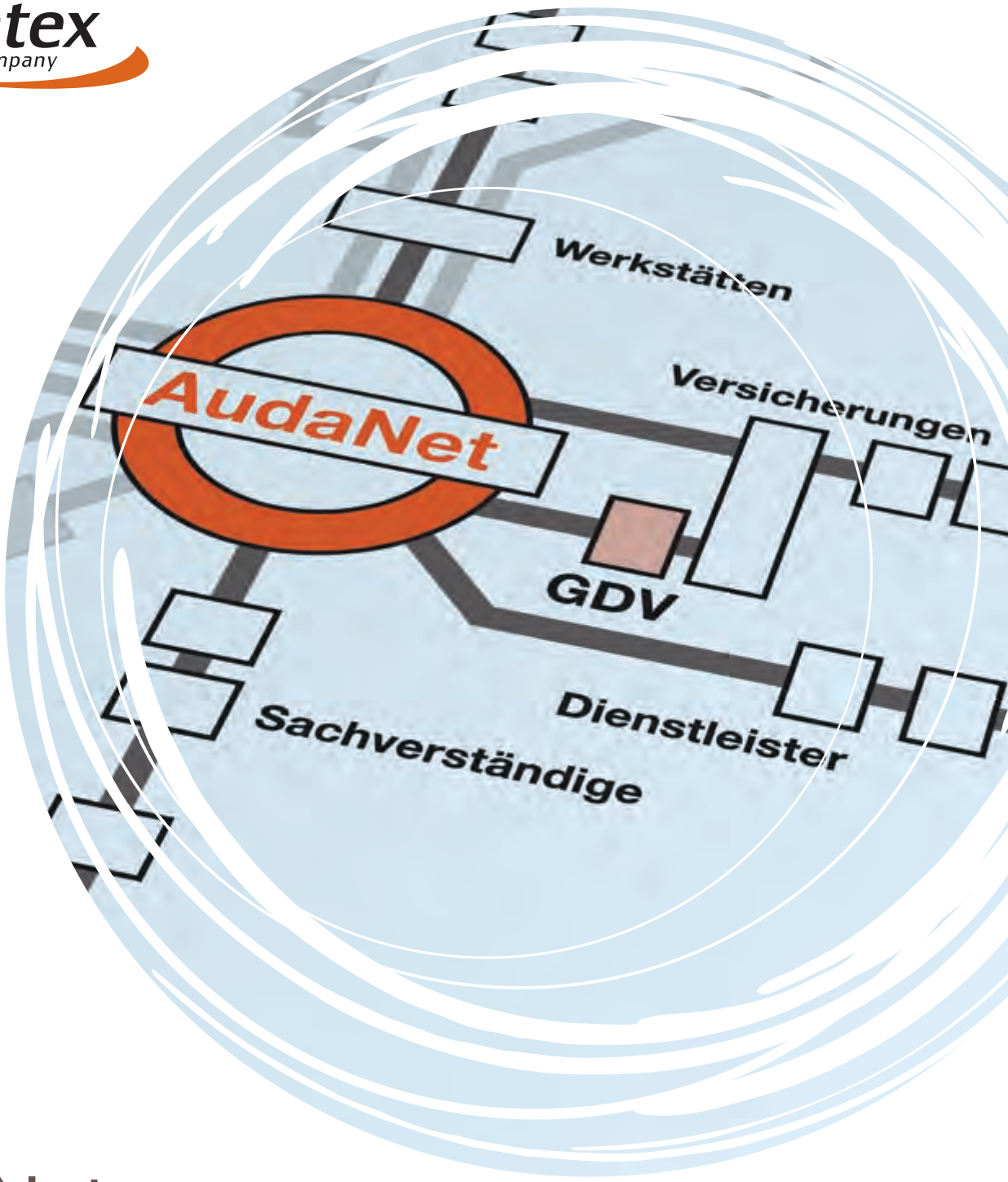
Um im Hinblick auf die Rechnungshöhe einer Reparatur böse Überraschungen auszuschleißen, sollten im Vorfeld die Kosten fixiert werden und bei nachträglich auftretenden Schäden unbedingt die Zusage für die Auftragserweiterung eingeholt werden. Dilchert empfiehlt Werkstätten und Kunden, bei größeren Reparaturen einen Kostenvoranschlag in Betracht zu ziehen. Dennoch bleibt der ADAC bei seinem Forderungskatalog, den Werner Kaessmann, Generalsyndikus des ADAC an die Werkstätten stellt:

- Aufträge sollten immer schriftlich und konkret vereinbart und bei Bedarf mit dem Kunden am Fahrzeug durchgesprochen werden.
- Transparent gestaltete Rechnungen ohne geheimnisvolle Abkürzungen.
- Bei Inspektionen muss dokumentiert werden, welche Arbeitspositionen durchgeführt wurden.
- Ohne ausdrücklichen Kundenauftrag dürfen keine zusätzlichen Arbeiten durchgeführt werden.

Am Ende war man sich einig, dass eine Umkehr der Beweislast nicht so einfach durchzusetzen ist. Dazu ist der Gesetzgeber aufgerufen, entsprechende Gesetzesänderungen durchzuführen. Doch diese Prozesse sind langwierig.

Peter Rodenbüsch

Audatex
a Solera company



AudaNet

Der schnelle und zuverlässige Weg im Schadenfall

- Kommunikationsschnittstelle der Werkstätten oder Sachverständigen zu den Versicherern und umgekehrt – auch über GDV
- Austausch strukturierter Daten
- Neutrale Infrastruktur
- Keine Doppeleingaben
- Prozessbeschleunigung, schnelle Rücksendung der RKÜ
- Kosteneinsparung
- Funktioniert „in alle Richtungen“

Rufen Sie uns an: (05 71) 80 56 00

www.audatex.de
www.solerainc.com

Mit Bicarbonat schonend strahlen

Muss der Lack von einzelnen Karosserieteilen runter, dann hält sich die Begeisterung des Lackierers zumeist in Grenzen: Abbeizen ist heikel, Abschleifen aufwändig, Sandstrahlen hinterlässt eine Kraterlandschaft. Die mycon GmbH aus Bielefeld hat ein schonendes und günstiges Verfahren entwickelt.

PowerMaster hat das Unternehmen das patentierte Verfahren genannt, das auf den ersten Blick an einen Hochdruckreiniger erinnert: Kompressor, Schläuche, Wasseranschluss. Aus der Reihe fällt da nur der Behälter für das Strahlgut. Das Geheimnis des PowerMasters steckt in der Strahldüse: Sie beschleunigt das im Wasser gelöste Strahlgut auf Überschallgeschwindigkeit und hat daher eine so beeindruckende Leistung. Als Strahlgut benutzen die Mitarbeiter von mycon zumeist Bicarbonat. Damit haben sie gute Erfahrungen gemacht, weil es sich gut im Wasser löst und günstig ist.

Über die Dosiereinheit gelangt das Bicarbonat in den Druckluftstrahl, erst in der Strahlpistole wird das Wasser turbulent zugeführt. Somit erhöht sich das Massegewicht des Strahlmittels und damit die Aufschlagkraft. Zudem zerplatzt das in den Randzonen bereits wassergesättigte Strahlmittel beim Aufprall auf die Oberfläche. „Farben, Lacke, Harze und sogar Bitumen werden so regelrecht weggesprengt“, sagt Jens W. Kipp, der das System entwickelt hat. Wenn keine Verschmutzungen durch Öl, Fett oder andere schädigende Stoffe vorliegen, kann das Strahlmittel über den Abwasserkanal entsorgt werden. Festpartikel lassen sich ausfiltern.

Für einen Test haben wir einen alten Kotflügel mitgebracht, dessen große Flächen sich beim Sandstrahlen verziehen würden: Der PowerMaster pustet den Originallack ebenso problemlos weg wie die dicke Schicht Unterbodenschutz. Zurück bleibt eine glatte Oberfläche ohne Krater. Alle Winkel, alle Ecken sind blank. Wichtig ist, die Reste des Strahlguts gründlich abzuspülen. Mit Bicarbonat „geladen“ eignet sich der PowerMaster allerdings nur bedingt zum Entrosten, tiefergehende Vernarbungen schafft er damit nicht. In diesem Bereich hat Michael Köhler, Chef der Köhler GmbH in Wuppertal, Erfahrungen gesammelt: „Zum Entrosten wechsle ich das Strahlmittel und benutze Glasmehl“, sagt der 51-Jährige. Er arbeitet seit 2006 mit dem PowerMaster, den er hauptsächlich für die Entlackung von Oldtimern einsetzt. Inzwischen gehören auch die Klassik-Abteilungen einiger großer Automobilhersteller zu seinen Kunden. „Lack, Spachtelmasse, Unterbodenschutz und loser Rost lassen sich mit dem PowerMaster problemlos entfernen“, sagt Köhler.

Technisch präsentiert sich der PowerMaster anspruchslos, wie Geschäftsführer Oliver Kipp berichtet: „Als mobile Einheit ist er flexibel einsetzbar, der Wasserverbrauch liegt bei einem halben bis zwei Litern pro Minute.“ Das Gerät arbeitet im Niederdruckbereich mit einem bis maximal zehn bar Druck und zwei bis sechs Kubikmetern Luft pro Minute – je nach Vorsatzdüse. Pro Betriebsstunde verbraucht der PowerMaster zwischen zwölf und 35 Kilo wasserlösliches Strahlmittel. Eine Ausnahme sind die Strahldüsen mit einer Breite von 160 Millimetern: Dafür sind etwa zehn Kubikmeter Luftdurchsatz erforderlich und etwa 50 Kilo Strahlmittel.

Sämtliche Geräte und auch komplette Handarbeitsplätze kann der Kunde bei mycon mieten. tv

www.mycon.info

POWERMASTER

Kostenlos ausprobieren

Seit dem 1. Juni bietet mycon ein Probe-Reinigen. Die Eckdaten sind schnell erläutert: Aus allen Industriebereichen nimmt das Unternehmen verschmutzte Teile entgegen, reinigt sie kostenlos und schickt sie zurück an den Eigentümer – zusammen mit einer ausführlichen Dokumentation. „Wir dokumentieren die Zeit, machen Fotos und berechnen die Kosten, die für gewöhnlich aufgelaufen wären. Unsere Auftraggeber bekommen alles, was sie für eine Wirtschaftlichkeitskalkulation benötigen“, sagt Geschäftsführer Oliver Kipp. Die Frachtkosten gehen zu Lasten des Auftraggebers. Die Aktion ist befristet bis Ende August.

Die Chancen nutzen

Wie greift Spies Hecker den freien Reparaturbetrieben unter die Arme? Peter Rodenbüsch sprach mit Angelika Hunze, Leiterin Marketing Service und Geschäftsführerin Spies Hecker Profi Club e. V.

Angelika Hunze ist Leiterin Marketing Service und Geschäftsführerin Spies Hecker Profi Club e.V. Foto: Spies Hecker

amz: Wie unterstützt Spies Hecker die Lackierwerkstätten und freien Betriebe?
Hunze: *Wir bieten unseren Kunden individuelle Lösungen sowohl mit gezieltem Marketing und persönlicher technischer Beratung. Spies Hecker leistet konkrete Unterstützung in betrieblichen Fragen und stellt Maßnahmen für eine erfolgreiche Kundenakquisition zur Verfügung. Darüber hinaus bieten wir freien Lackier- und Karosseriebetrieben die Möglichkeit, an unserem Knowhow-Programm Colors Unlimited International (CUI) teilzunehmen und im Branchenverein Spies Hecker Profi-Club e.V. mitzuwirken. In unserem Werkstattsystem Identica finden sich Partnerbetriebe, die in einem professionellen Netzwerk von Karosserie und Lackexperten zusammenarbeiten wollen.*

amz: Fördert Spies Hecker auch Kooperationen von kleinen Lackierbetrieben untereinander?
Hunze: *Ja, im Spies Hecker Profi-Club, der bereits seit 1990 ein starkes Forum für Lackierbetriebe ist, tauschen vor allem kleinere Unternehmen Informationen aus. Bei unseren Themenforen treffen sich Betriebsinhaber und diskutieren aktuelle Themen der Branche. Viele Unternehmer nutzen die Chance, um persönliche Kontakte zu führenden Entscheidern im Unfallreparaturmarkt zu knüpfen. Zudem bieten wir unseren Clubmitgliedern einen Betriebsvergleich, der gerade kleinen Lackierwerkstätten mit seiner konkreten betriebswirtschaftlichen Auswertung Orientierung im Markt gibt.*

amz: Haben Sie ein Rechenbeispiel, ab welcher Betriebsgröße sich eine Zusammenarbeit mit einem oder mehreren Kollegen lohnt?
Hunze: *Nein, denn Kooperationen unterschiedlicher Betriebe in verschiedenen regionalen Märkten treffen immer auf ganz differenzierte Voraussetzungen. Gerade in wirtschaftlich unruhigen Zeiten wird der Wettbewerbsdruck stärker und eine Kooperation schwieriger. Dennoch gibt es bei unseren Kunden positive Beispiele erfolgreicher Zusammenarbeit. Diese reicht von der einfachen Unterstützung durch Ausleihen von Werkzeugen bis hin zur engen Kooperation beim Abbau von Auftragsspitzen. Wir unterstützen die Karosserie- und Lackierbetriebe auch beim Knowhow-Transfer: Spies Hecker fördert die Zusammenarbeit beim Austausch von Informationen von Reparaturdaten, Prozessabläufen und Betriebsführung. Als Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit kommt es vor allem auf Vertrauen und ein faires und ehrliches Miteinander an. Ein starkes Netzwerk – wie zum Beispiel Identica – kann hier den einzelnen Betrieb zusätzlich unterstützen.*

amz: Frau Hunze, vielen Dank für das Gespräch.

partslink24

Original Teile online recherchieren, bestellen und verwalten!

Alfa Romeo
Audi
Fiat
Ford
Lancia
Opel
Porsche
Seat
Skoda
Volkswagen

Ihre Vorteile!

- ✓ Vollständige Original Teile Informationen
- ✓ Stets aktuellste Fahrzeugdaten
- ✓ Suche über Fahrgestell-Nr. für eindeutige Recherche
- ✓ Professionelle Suchfunktion
- ✓ Online-Bestellung beim Vertragshändler Ihrer Wahl
- ✓ Preisauskunft

Testen Sie jetzt:

WWW.PARTSLINK24.COM

LexCom Informationssysteme GmbH
Postfach 21 01 66 · D-80671 München
Telefon: ++49 (0) 89 54 71 51 11
Fax: ++49 (0) 89 54 71 51 80
E-Mail: mail@lexcom.de

LEX COM

Jetzt im neuen Gewand

Unschöne Kratzer in Autolacken lassen sich auf Dauer kaum vermeiden. Das vom TÜV geprüfte Quixx-Repair-System entfernt laut Angaben des Herstellers leichte und tiefe Kratzer, kleinere Schrammen und Farbspuren schnell und zuverlässig aus allen Lacken, auch Metallic. Die Anwendung sei einfach: Paste auftragen und polieren.

Die Entfernung von Lackkratzern kann gerade bei der Rückgabe von Leasingfahrzeugen oft mehrere hundert Euro sparen. Was früher oftmals aus Kulanz bei der Fahrzeugrückgabe übersehen wurde, wird heute rigoros beanstandet. Auch wer sein gebrauchtes Auto verkaufen will erzielt einen höheren Preis, wenn er es kratzerfrei anbietet.

Das Quixx-Repair-System präsentiert sich seit Kurzem im neuen Gewand. Der Hersteller bietet Quixx in einer für den Kunden optimierten, größeren Verpackung an. Entgegen dem allgemeinen Trend zu Einsparungen sind die Sets jetzt mit zwei, anstatt wie bisher einem Poliertuch ausgestattet.

www.e-v-i.de

Da gibt´s was oben drauf: Quixx wird jetzt mit zwei Poliertüchern geliefert. Foto: Evi

Italienischer Karosseriespezialist

Stoßstangen, Motorhauben, Frontverkleidungen, Scheinwerfer, Spiegel, Reparaturbleche, Kraftstoffbehälter, Ölwannen und Radhausverkleidungen – das alles gehört zum Lieferprogramm des Unternehmens Prasco SRL aus Turin in Italien. 1988 als Vertriebsbüro italienischer Hersteller gegründet, hat sich das Unternehmen gut entwickelt. Seit 2004 steht Prasco Italien ein Firmengelände von 80.000 Quadratmetern zur Verfügung. Die deutsche Prasco GmbH verfügt seit 2006 über 6500 Quadratmeter. Laut eigenem Bekunden hat sich Prasco zu einem der führenden Lieferanten für Karosserieteile in Europa entwickelt.

In dem Unternehmen arbeiten heute 80 Mitarbeiter. Der Katalog beinhaltet mehr als 16.000 verschiedene Artikel für europäische, koreanische und japanische Fahrzeuge. Laut Aussagen des Unternehmens schätzen die Kunden vor allem den Service und die nahezu komplette Angebotspalette. Die Zusammenarbeit mit allen führenden Herstellern von Karosserieteilen aus aller Welt habe dazu geführt, dass Prasco ein konkurrenzfähiges Angebot mit höchster Qualität erreicht hat.

Alle Beleuchtungsprodukte und Außenspiegel entsprechen den gesetzlichen Europäischen Vorschriften und natürlich werden alle Teile unter Berücksichtigung der ISO-Normen gefertigt.

Spritzkabinen für große Kaliber

Großraumanlagen werden individuell für den jeweiligen Bedarfsfall projektiert, damit der Benutzer über die für ihn optimale und wirtschaftlichste Einrichtung verfügt. Foto: Wolf Anlagen-Technik

Erfolg durch Erfahrung lautet das Motto bei Wolf Anlagen-Technik. Das Unternehmen aus Geisenfeld stellt Lackierkabinen für Pkw, Nkw und Sonderfahrzeuge in Fertigbauweise oder zur Nutzung vorhandener Gebäudeteile her. Die Lackierkabinen als Großraumanlagen werden nach eigener Aussage individuell für den jeweiligen Bedarfsfall entwickelt, um dem Nutzer eine optimale und wirtschaftliche Einrichtung zur Verfügung zu stellen. Die Kabinen können mit einem oder mehreren Aggregaten bestückt und auch in mehrere Abschnitte unterteilt sein. Jeder Abschnitt für sich kann als eigene Lackier- und Trockenkabine verwendet werden. Bei Großfahrzeugen ist dann die Gesamtanlage im Einsatz. Um dies dokumentieren zu können, hat das Unternehmen eine neue Brosche aufgelegt, aus der alle Informationen rund um diese Produkte hervorgehen. jr.

www.wolf-geisenfeld.de

Grün ist Programm

Mit dem neuen 30-7 2K-CV-Grundfüller will Glasurit die bekannte Reihe 68 noch ökonomischer und umweltfreundlicher machen.

Maximaler Korrosionsschutz, leichte Verarbeitbarkeit, und einen noch einmal deutlich verringerten Lösemittelanteil bietet laut Unternehmensangaben der neue Grundfüller von Glasurit, der Lackmarke der BASF Coatings AG. Der neue, wässrige 30-7 2K-CV-Grundfüller wurde eigens für den Zweischichtaufbau entwickelt. Der geringe Verbrauch von Lösungsmitteln macht die Verarbeitung umweltfreundlich und zukunftssicher. Das grüne Etikett der Lackdose ist damit Programm.

Für den Anwender soll sich der Grundfüller 30-7 vor allem durch seine

Links: Alfa Romeo gehört zu den Pionieren der Common-Rail-Technologie. Der neue 2.0 JTDM 16V soll die sportliche Philosophie der Marke unterstreichen.

Der neue mit intelligentem Downsizing konstruierte 1.8 TBi 16V überzeugt durch Laufkultur, Drehfreude und Leistungsentfaltung. Fotos: Alfa Romeo

Zwei neue Alfa-Turbos

Alfa Romeo setzt in den Baureihen Alfa 159 und Alfa 159 Sportwagon sowie in den Sportwagen Alfa Brera und Alfa Spider den neuen Benzin-Direkteinspritzer 1.8 TBi 16V mit 200 PS und den ebenfalls neu entwickelten Diesel-Direkteinspritzer 2.0 JTDM 16V mit 170 PS ein.

Alfa Romeo setzt in den Baureihen Alfa 159 und Alfa 159 Sportwagon sowie in den Sportwagen Alfa Brera und Alfa Spider zwei neue Turbo-Triebwerke ein, einen Benzin-Direkteinspritzer 1.8 TBi 16V und den ebenfalls neu entwickelten Diesel-Direkteinspritzer 2.0 JTDM 16V. Die Kombination aus Direkteinspritzung und Turbo-Aufladung führt in beiden Fällen zu einem Plus an Leistung bei gleichzeitig niedrigen Verbrauchs- und Emissionswerten, teilt man bei Alfa Romeo mit. Beim 1,8-Liter-Triebwerk mit 1,742 Litern Hubraum erreicht man kombiniert mit Benzin-Direkteinspritzung plus Turboaufladung eine Leistungsausbeute von 147 kW (200 PS) bei 5000 Umdrehungen. Das maximale Drehmoment liegt bei 320 Newtonmetern, das schon bei 1400 Touren anliegt. Der Benzinverbrauch wird nach Modell mit 8,1 bis 8,3 Liter angeben. Der 1.8 TBi 16V erfüllt zudem die Euro-5-Abgasnorm und profitiert dadurch in Deutschland von einer Kfz-Steuer-Befreiung bis Ende 2010.

Ebenfalls neu im Programm für Alfa 159-Limousine und Sportwagon, Alfa Spider und Alfa Brera ist der Zwei-Liter-Common-Rail-Turbodiesel, der ebenfalls die Euro-5-Abgasnorm erfüllt. Das bedeutet auch in diesem Fall unter anderem eine bis Ende 2010 gültige Befreiung von der deutschen Kfz-Steuer. Das 125 kW (170 PS) starke Aggregat soll im Euro-Mix mit 5,4 Liter Dieselkraftstoff begnügen und im nochmals Kohlendioxid-optimierten Alfa 159 2.0 JTDM 16V Eco einen Verbrauch von 5,1 Liter auf 100 Kilometer erreichen. Hohe Agilität bei minimalem Verbrauch verspricht der neue Turbodiesel mit Fahrleistungen: Den Alfa 159, Alfa Brera und Alfa Spider verhilft dieser Motor zu 218 Stundenkilometer Spitzengeschwindigkeit. Beim Alfa 159 Sportwagon sind es laut Hersteller bauartbedingt 216. Für den Spurt aus dem Stand auf Tempo 100 benötigen die 159er-Modelle und der Spider neun Sekunden. Beim Brera und Alfa 159 2.0 JTDM 16V sowie Eco werden 8,8 Sekunden angegeben. jr.

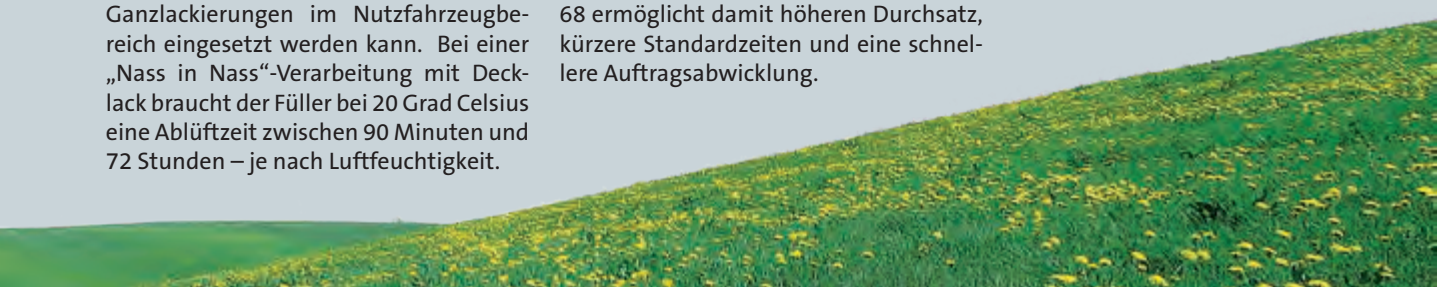
optimale Verarbeitbarkeit auszeichnen. Der 30-7 kann mit den bereits vorhandenen Spritzgeräten wie dem Druckkessel, der Doppelmembranpumpe, dem Airless oder Airmix, bei Saug- und Fließbecher-Pistolen sowie bei der elektrostatischen Handapplication verarbeitet werden und ist so universell einsetzbar. Der neue Grundfüller verfügt laut Glasurit über eine sehr gute Spritznebelaufnahme und vereinfacht so die Applikation. Die hohe Füllkraft von 30-7 garantiert eine ausgezeichnete Strahlnarbenabdeckung, so dass 30-7 auch problemlos für Ganzlackierungen im Nutzfahrzeugbereich eingesetzt werden kann. Bei einer „Nass in Nass"-Verarbeitung mit Decklack braucht der Füller bei 20 Grad Celsius eine Ablüftzeit zwischen 90 Minuten und 72 Stunden – je nach Luftfeuchtigkeit.

Reihe 68: schneller und ökonomischer

Der neue Grundfüller ist Teil der so genannten Reihe 68, die eine Vorreiterrolle im Nutzfahrzeugsektor sowohl bei der Erst- als auch bei der Reparaturlackierung einnehmen will. Mit 30 Prozent weniger Verbrauch in der Ready-for-Use-Mischung und 30 Prozent kürzeren Spritzzeiten sparen Anwender Material und Zeit. Ein weiterer Pluspunkt ist die um 25 Prozent schnellere Trocknung (30 Minuten bei 60 Grad Celsius). Die Reihe 68 ermöglicht damit höheren Durchsatz, kürzere Standardzeiten und eine schnellere Auftragsabwicklung.

Die Reihe 68 ist zentraler Bestandteil eines kompletten Nutzfahrzeug-Systems. Bei der Einführung der Reihe 68 kann sich der Fachbetrieb auf die professionelle Unterstützung von Glasurit verlassen. Glasurit bietet auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Verfahrenshandbücher sowie Schulungen vor Ort. „Mit der Reihe 68 sind Lackierwerkstätten fit für die Zukunft", sagt Ralf Robert, Technical Sales Support Deutschland.

www.glasurit.com



Beim Karosseriebau des Opel Insignia hat das Struktur- und Festigkeitskleben stark zugenommen. Neu hinzugekommen ist das Rollfalzen. Foto: Opel

Schrauben statt Schweißen

Mit dem Opel Insignia kommen im Karosseriebereich zahlreiche Neuerungen auf den Markt, die auch auf Reparaturverfahren Einfluss haben.

Die Karosserie eines Fahrzeugs muss den Spagat zwischen Sicherheits-, Komfort- und Fahrdynamik-Anforderungen erfüllen und zudem noch Leichtbaupotential für Energieeinsparungen bieten. Den Entwicklungs-Ingenieuren ist es beim Insignia gelungen, mit höchstfestem Stahl die Balance zwischen Qualität und Sicherheit sowie geringem Gewicht zu finden. Die steife Karosseriestruktur bildet die Basis dafür: Im Vergleich zum Vectra wurde die Torsionssteifigkeit um 19 Prozent verbessert, so dass sich Vorteile für ein sicheres Fahrverhalten, den Lärmschutz und die Crashsicherheit ergeben. Um die Struktursteifigkeit der Karosserie zu erreichen, wurden hoch- und höchstfeste Stähle verwendet, die insgesamt einen 67-prozentigen Gewichtsanteil an der Karosseriestruktur ausmachen. Bei der Gewichtseffizienz – dem Verhältnis von Fahrzeuggewicht zu Steifigkeit und Größe – konnte sich der Insignia um vier Prozent verbessern, weil intensiv hoch- und höchstfeste Stähle sowie Aluminiumbauteile eingesetzt wurden. Die A- und B-Säulen beispielsweise haben Einlagen aus höchstfestem Stahl, der achtmal zugfester ist als normaler Stahl. Die Einlagen verbinden Dach- und Schwellerträger und verstärken so die vordere Türöffnung. Strukturschäume und Spezialklebstoffe in den Längsträgern und Karosseriesäulen erhöhen die Crashsicherheit zusätzlich. Um die Passagiere bei einem Seitenaufprall zu schützen, sind die B-Säulen die stärksten Teile der gesamten Karosserie. Im Rohbau werden sie innerhalb von 30 Sekunden im Thermoform-Tiefziehprozess geformt, wodurch sich die Zugfestigkeit deutlich erhöht. Die Maßhaltigkeit der Karosserie wird in der Rohbau-Fertigung durch spezifische Qualitätskontrollen gewährleistet, etwa durch rund 150 robotergesteuerte Laser-Präzisionsmessungen.

Foto: mipan

Verteilung der Crashenergie

Grundlage der hohen passiven Sicherheit ist eine Karosserie mit einer Fahrgastzelle aus hochfestem Stahl, umgeben von genau definierten Crash-Zonen, die sich im Ernstfall kontrolliert verformen. Im Frontbereich sind drei unterschiedliche Lastpfade definiert, um äußere Kräfte zu kanalisieren und zu absorbieren: Am vorderen Trägerrahmen führt dies über die Längsträger und die oberen Holme in die untere A-Säule. Im Heck sind zwei weitere Querträger durch den Stoßstangenträger aus Aluminium verbunden. Sie sind so gestaltet, dass sie bei einem heftigen Heckaufprall zunehmend einknicken und sich verformen. Dabei kanalisieren sie die Aufprall-Energie in Richtung untere C-Säulen, Radläufe und Unterboden. Für besten Schutz bei einem Seitenaufprall ist die Karosseriestruktur so gestaltet, dass sie die Belastungen verteilt, da es dort wenig Spielraum für wirkungsvolle Crash-Zonen gibt. In den Türen gibt es mit Stahl verstärkte Holme, die diagonal verbunden sind. Um die Belastung zu tragen, hat sich dieses Konzept, das B-Säule, Seitenschweller mit Unterboden und Dachverstrebungen einbezieht, als effizient erwiesen.

Fügetechniken

Die klassischen Fügetechniken Schweißen, Löten und Clinchen werden auch beim Insignia eingesetzt, jedoch haben sich die spezifischen Anteile gegenüber dem Vectra deutlich verändert: Die Länge der MIG-Lötnähte beträgt nur noch 400 Millimeter und ist somit um 2200 Millimeter kürzer, und die Anzahl der Clinchpunkte sank von 117 auf 141 Stück. Stark zugenommen hat hingegen das Struktur- und Festigkeitskleben: Der Insignia wird

auf 20.830 Millimeter Länge mit Klebematerial von DOW Automotiv zusätzlich verbunden (Vectra 300 Millimeter). Die Epoxid-Klebstoffe sind eine Crashsichere Klebstofflösung zur Erfüllung der Herstellervorgaben bezüglich Sicherheit und Gewichtsreduzierung. Auch die Anzahl der Punkt-Schweiß-Verbindungen hat sich vergrößert, auf jetzt 6331 Stück. Ganz neu in der Reihe der Fügetechniken ist das Rollfalzen. Hierbei werden die Bleche mittels einer Bördelnaht verbunden, die zusätzlich mit Klebstoffmaterial unterfüttert wird.

Das Laserschweißen ist heute Stand der Technik und so nutzt auch Opel diese Fügetechnik auf 2910 Millimeter Länge (Vectra 1800 Millimeter). Zum Einsatz kommt die Laserschweißtechnik unter anderem, um Dach und Seitenwand der Insignia-Karosserie zu verbinden. Der Laser fährt kameragesteuert an der Kante der Dachhaut entlang und verschweißt sie durchgehend mit dem Seitenrahmen. Dies erhöht nicht nur die Steifigkeit der Karosserie, sondern kommt auch der Optik zugute: Erstmals kann auf eine Abdeckleiste entlang der Regenrinne verzichtet werden.

Instandsetzung und Reparatur

Opel-Fahrzeuge überzeugen im Wettbewerbsvergleich mit günstigen Reparaturkosten nach einem Unfall. So wurde auch die Konstruktion des Insignia mit hohem Aufwand einerseits auf günstige Reparaturkosten ausgelegt und andererseits auf hohen Werterhalt nach der Reparatur. Insgesamt soll der Opel Insignia so konstruiert sein, daß Standzeiten und Reparaturkosten durch den zügigen und preiswerten Austausch von Komponenten minimal ausfallen.

Zum reparaturfreundlichen Konzept gehören beispielsweise an vielen Stellen Schraub- statt Schweißverbindungen oder die konstruktiv bereits vorgesehene Möglichkeit, ursprünglich geschweißte Verbindungen bei der Reparatur durch Verschraubungen mit gleicher Festigkeit zu ersetzen. Andere konstruktive Details finden sich in der leichten Zugänglichkeit und bei optimierten Befestigungen – beispielsweise des Kühlsystems oder der Scheinwerfer. Beide Baugruppen verfügen über definierte Sollbruchstellen, um weitere (kostenintensive) Beschädigungen zu vermeiden. Für die Reparatur gibt es spezielle geschraubte Reparaturhalterungen, mit denen sich die abgerissenen Befestigungslaschen günstig ersetzen lassen.

Die Scheinwerfer haben außerdem so genannte Führungszapfen, die verhindern sollen, daß die im Crashfall nach hinten geschobene Leuchteinheit den Kotflügel beschädigt. Auch die Aufprallstützen, die ein Nachgeben der Aluminium-Motorhaube bei einem Fußgängerunfall garantieren, sind mit dem Hilfsrahmen verschraubt und können preiswert gewechselt werden. Spezielle Instandsetzungssysteme für Teile der Fahrzeugelektrik tragen ebenfalls zur günstigen Reparatur bei.

Das Reparatur- und Instandsetzungskonzept des Insignia wurde von Opel über das übliche Maß der günstigen Versicherungseinstufung hinaus ausgelegt. Dieser Hersteller ist als reparaturfreundlich und damit nachhaltig wertbeständig bekannt und diesem Ruf gilt es auch in Zukunft gerecht zu werden. Dennoch müssen die Opel-Reparaturvorgaben genau beachtet werden, weil insbesondere der Einsatz von hoch- und höherfesten Stahlblechen in der Karosserie erst die erforderliche Festigkeit und Stabilität bringt. Diesen Materialien kommen besondere Eigenschaften zugute und entsprechend sind die Reparaturvorschriften. Der stark gestiegene Anteil an Klebstoffmaterial ist ebenfalls beachtenswert, da diese sogenannte Hybrid-Fügetechnik (Punktschweißen und Kleben) auch in der Reparatur Anwendung findet. Der Karosseriefachmann sollte bei einer Reparatur am Opel Insignia selbst gut vorbereitet sein und auch den Instandsetzungsplatz entsprechend ausgerüstet haben.

Jürgen Klasing

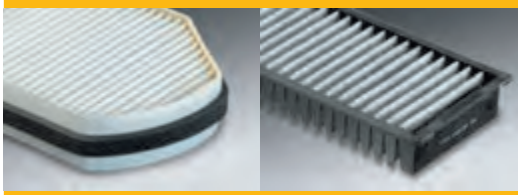
Reparaturfreundlich: Beim Opel Insignia wurden an vielen Stellen Schraub- statt Schweißverbindungen verwendet. Fotos (2): Klasing

Die Ingenieure haben die Möglichkeit vorgesehen, geschweißte Verbindungen bei der Reparatur durch Verschraubungen zu ersetzen.

Innenraum-Filter

Machen Sie die BigPoints!

BigX-Innenraum-Filter
in Erstausrüsterqualität.



Punkten Sie bei Ihren Kunden mit den unschlagbaren Vorteilen der BigX-Innenraum-Filter:

- filtern lungengängige Feinstäube und Rußpartikel aus
- schützen mit Aktivkohle-Element zusätzlich vor schädlichen Gasen (Ozon, Stickoxide) und unangenehmen Gerüchen
- steigern die Konzentrationsfähigkeit durch bessere Belüftung
- garantieren hohe Filterleistung über die gesamte Lebensdauer
- sind leicht zu wechseln (detaillierte Einbauanleitung)

BigX-Filter im Vertrieb von
Quinton Hazell Deutschland GmbH
Tel. 02303/673-5 · www.quintonhazell.de

Mit Re-Zinc lässt sich die Zinkschicht nach der Karosserieinstandsetzung wieder herstellen. Fotos: Berner

Das Set besteht aus Stromquelle, Elektrolyt, Handhaben mit Zinkplättchen und speziellen Kunstfell-Pads.

Nach dem Verzinken muss das salzhaltige Elektrolyt abgewaschen werden. Danach kann sofort mit dem Lackaufbau begonnen werden.

Elektrolytisch verzinken

Berner bietet für das Wiederherstellen des Korrosionsschutzes nach Blecharbeiten das so genannte Re-Zinc Verfahren an. Damit sollen sich Fahrzeugkarosserien in einen ab Werk ähnlichen Zustand zurück versetzen lassen.

Die meisten neueren Fahrzeuge sind vollverzinkt und verfügen damit über einen optimalen Korrosionsschutz. Bei Karosseriearbeiten muss die Zinkschicht meistens abgetragen werden. Sorgt der Fachmann an dieser Stelle nicht für einen ähnlich wirkungsvollen Korrosionsschutz, ist Rostbefall vorprogrammiert.

Berner hat neulich mit Re-Zinc ein neues elektrolytisches Verfahren vorgestellt, mit dem ein einhundertprozentiger Korrosionsschutz auch nach der Reparatur gewährleistet sein soll. Es zeichnet sich durch eine einfache und schnelle Anwendung und hohe Haftfestigkeit aus. Die damit bearbeiteten Oberflächen sind matt und sehr fein. Spachtelmasse, Füller und Farben sollen hierauf gut haften. Ein weiterer Vorteil: Da nur metallisch blanke Stellen verzinkt werden, bleibt der intakte Lack unbeschädigt.

Einfache Anwendung

Zum Reparaturset gehört eine Stromquelle, die eine konstante Stromstärke zwischen sieben und 14 Ampere liefert. Desweiteren gibt es im Set unterschiedliche Handhaben mit integrierter Zinkplatte. Für diese Handhaben werden Kunstfelle mit einer speziellen Faserung und ein salzhaltiges Elektrolyt mitgeliefert.

Zur Anwendung des Berner Re-Zincs wird die Handhabe an den Pluspol der Stromquelle und der Minuspol an das Karosserieteil angeschlossen. Anschließend wird die Handhabe mit dem Kunstfell-Pad versehen und in das Elektrolyt eingetaucht, bis das Pad mit der Flüssigkeit getränkt ist. Nun wird die Handhabe kreisförmig über die blanke Schadstelle der Karosserie bewegt. Bei diesem Vorgang stellt das Elektrolyt durch den Stromfluss ein elektrolytisches Bad dar. Die spezielle Faserung des Kunstfells lässt Zink-Ionen von der Handhabe zum Karosserieblech passieren. Durch den Stromfluss festigt sich das Zink Stück für Stück auf der Karosserie und es entsteht eine matte, hellgraue Oberfläche. Entscheidender Vorteil gegenüber anderen Verfahren ist, dass sich keine Abrisskanten bilden. Denn Zink setzt sich nur dort ab, wo Strom fließen kann. Die Stärke der Zinkschicht, die auf diese Weise auf die Reparaturstelle aufgebracht wird, beträgt zwei bis vier Mikrometer (µm). Bei Bedarf kann der Vorgang wiederholt werden. Abschließend wird die verzinkte Stelle mit einem Schwamm und Leitungswasser abgewaschen. Danach kann sofort der weitere Lackaufbau erfolgen.

Das Elektrolyt ist umweltneutral und kann über die Kanalisation entsorgt werden. Nach der Anwendung werden alle Teile des Reparatursets mit Leitungswasser gespült und getrocknet. Das System kann beliebig oft wieder eingesetzt werden. Einziges Verschleißteil ist das Zinkplättchen in der Handhabe.

Vielfältige Einsatzgebiete

Das Berner Re-Zinc System beinhaltet zwei verschiedene Handhaben für unterschiedliche Anwendungsgebiete. Die große, runde ist für breite Flächen gedacht. Die kleine, rechteckige Handhabe ermöglicht das Arbeiten an schwer zugänglichen und enge Stellen beziehungsweise an kleinen Flächen und an Kanten. Die Zinkplättchen in den beiden Handhaben verfügen über Lasereinschnitte, so dass sie sich flexibel an die zu bearbeitende Fläche anpassen. Daher können auch Stellen mit Rundungen und Vertiefungen, beispielsweise an Kotflügeln und Radläufen, sehr gut verzinkt werden.

Berner empfiehlt den Einsatz des Re-Zinc-Verfahrens vor allem für Stellen, die für Rost anfällig sind, beispielsweise durch die Gefahr von Steinschlägen. Dazu zählen Kotflügel, Türen, Radläufe, Schweller und Motorhauben. Weitere Anwendungsgebiete für das 540 Euro teure System sind laut Anbieter Schweißnähte, Falze und Innenseiten von zu punktenden Blechen sowie bereits leicht angerostete Stellen, die durch Re-Zinc vom Rostbefall gereinigt werden können. rl

www.berner.de

Aktuell. Präzise. Preiswert.

SilverDAT® II

das professionelle
Daten- und Informationssystem für

- **Automobiltechnik**
- **Fahrzeughandel**
- **Kommunikation**

Ob Reparaturkostenkalkulationen, AU-Prüf- und Einstellwerte, Restwertprognose, Gebrauchtfahrzeugbewertung, Datenaustausch (z. B. über DAT-Net) oder VIN-Abfrage:

SilverDAT® II bietet Ihnen alle Informationen aus einer Hand und ist damit ein unentbehrliches Hilfsmittel zum traditionell günstigen Preis.

Deutsche Automobil Treuhand GmbH

Hellmuth-Hirth-Str. 1
73760 Ostfildern

Infotelefon:
0711 4503-140

Telefax:
0711 4503-133

E-Mail:
Vertrieb@DAT.de

Internet:
www.DAT.de

DAT DEUTSCHLAND

Zug-Prüfung

Fotos: Linzing

Eine neue Lösung zur Prüfung der EPB auf dem Plattenbremsprüfstand soll auch in Zukunft die HU-Abnahme mit dieser Prüfstandsart ermöglichen. Sie greift gleichzeitig die Vorschläge des ASA-Verbandes für eine neue Richtlinie für Bremsprüfstände auf.

Plattenbremsenprüfstände sind seit jeher umstritten. Ganz neutral betrachtet haben sie im Vergleich zu Rollenbremsprüfständen einige Vorteile: Sie sind kostengünstig, ohne aufwändige Fundamentarbeiten zu installieren und bieten eine schnelle Prüfung der Bremsen unter realen Bedingungen – quasi wie auf der Straße. Damit sind sie bestens für den Annahmebereich und für die stetig steigende Zahl von Allradfahrzeugen geeignet. Zudem liefern sie interessante Zusatzinformationen, etwa über das Nachschwingverhalten, das Rückschlüsse auf das Dämpfungsvermögen des Fahrwerks erlaubt.

Gleichzeitig weisen die Plattenbremsprüfstände aber auch Defizite gegenüber Rollenbremsprüfständen auf. So ist die Reproduzierbarkeit der Prüfergebnisse nicht immer gegeben, da es sehr schwierig ist, eine Untersuchungsreihe exakt mit der gleichen Geschwindigkeit durchzuführen. Zudem sind Plattenprüfstände für Diagnoseaufgaben kaum geeignet – beispielsweise um exakt festzustellen, wie sich die Bremskraftunterschiede bei langsam zunehmender Pedalkraft entwickeln. Außerdem weisen einige Prüfstände beim Ermitteln der Gesamtabbremsung unrealistische Werte aus. Grund dafür ist, dass bei Geschwindigkeiten von unter 2,0 km/h ein Formschluss zwischen Reifen und Platte entsteht, der die Bremswirkung verfälscht. Ein weiterer Aspekt, der gegen die Plattenbremsprüfstände spricht, ist die zunehmende Zahl der Fahrzeuge mit elektromechanischer Parkbremse (EPB). Wird die EPB während der Fahrt betätigt, erfolgt eine Abbremsung des Fahrzeugs mit Hilfe der Betriebsbremse (siehe Kastentext).

Ende der Platte?

Fast schien es, als könnten all diese technisch bedingten Nachteile das Aus für den Plattenbremsprüfstand in Deutschland bedeuten. Denn im Rahmen der Neufassung der Vorschriften für die regelmäßige technische Überwachung ist eine Überarbeitung der aktuellen Richtlinie für Bremsenprüfstände notwendig geworden. Hierbei gilt es, neue Fahrzeugtechnologien wie die EPB oder die Besonderheiten von Allradantrieben zu berücksichtigen.

Der ASA-Verband wurde vom Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) dazu beauftragt, einen Entwurf für eine neue Richtlinie für Bremsprüfstände zu entwickeln. Rein aus technischer Sicht hat anfangs alles für den Rollenbremsprüfstand gesprochen. Doch dem ASA-Arbeitskreis Prüfstände ist es gelungen, einen Konsens zu erarbeiten, der künftig auch mit Plattenbremsprüfständen eine HU-Abnahme ermöglichen soll.

Neue Bezugsgröße

So sieht der Entwurf der neuen Richtlinie für Bremsprüfstände vor, dass künftig nicht mehr die Bremskraft sondern die mittlere Bremsverzögerung in den Fokus der Auswertungen gestellt wird. Als Referenz soll – ähnlich wie bei Druckluftbremsen – die Betätigungskraft der Bremse dienen. Aus diesem Grund haben die ASA-Fachleute empfohlen, dass künftig für alle Prüfstandsarten neben dem heute schon erforderlichen Pedalkraftmesser

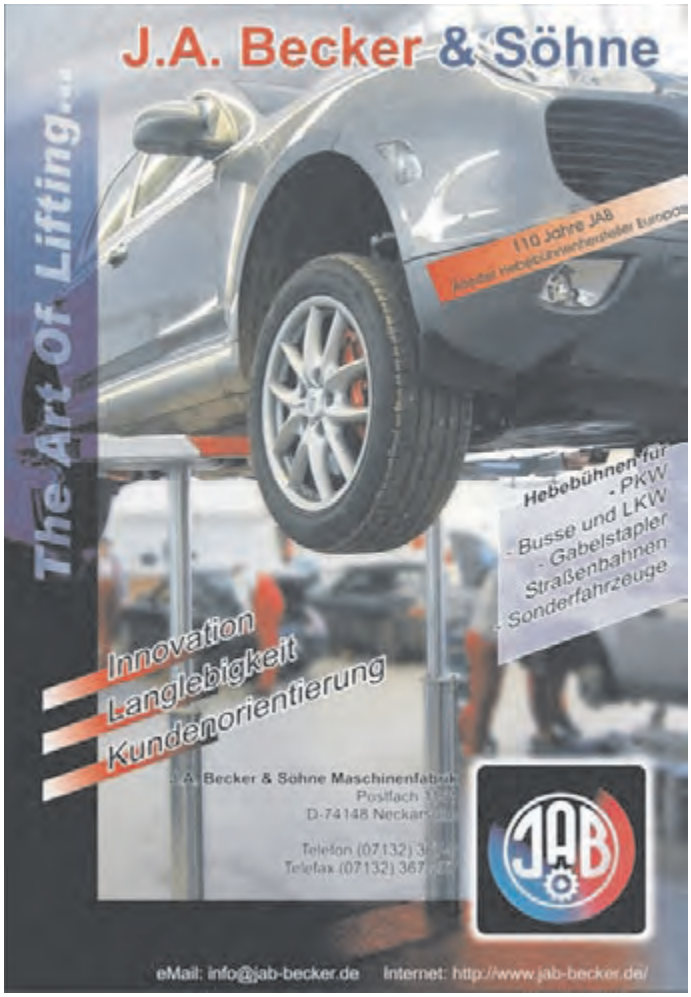
eine Achslastwaage und für das Prüfen von Auflaufbremsen bei Anhängern eine Auflaufkraft- und -wegmesseinrichtung vorgeschrieben sein soll. Um die Messergebnisse weiter zu optimieren, haben die Prüfstandsexperten des ASA-Verbandes außerdem für alle Prüfstandsbauarten eine Mindestprüfgeschwindigkeit von 2,0 km/h und einen Reibwert der Rollen bzw. Platten von 0,6 µ bis 0,8 µ vorgeschlagen. Alle Prüfstände sollen außerdem in der Lage sein, die Messwerte auszudrucken und die letzten Ergebnisse zu speichern. Außerdem soll die EPB aus dem Stand heraus mit einer Geschwindigkeit von bis zu maximal 2,0 km/h geprüft werden. Hierbei wurde angeregt, dass das Haltemoment als Bewertungskriterium für die Feststellbremse dienen soll.

Optimierungspotenzial

Um die Ergebnisse von Plattenbremsprüfständen zu optimieren, sieht der ASA-Vorschlag vor, dass die mittlere Bremsverzögerung künftig bei einer Durchschnittsgeschwindigkeit von 5,0 km/h berechnet wird. Damit ist für diese Prüfstandsart eine Geschwindigkeitsmesseinrichtung notwendig. Werte unter 2,0 km/h sollten dabei nicht mehr berücksichtigt werden. Außerdem wurde eine Empfehlung für die Mindestlänge der Platten abgegeben. Sie sollte mindestens 1,5 m betragen. Für das Prüfen elektromechanischer Feststellbremsen aus dem Stand heraus, raten die ASA-Experten außerdem, eine geeignete Zugvorrichtung mitzuliefern.

Bezüglich der Empfehlungen für die Vorschriften für Rollenbremsprüfstände hat sich der ASA-Arbeitskreis darauf geeinigt, dass die Rollen künftig bei einem Schlupfwert von 25 Prozent abgeschaltet werden sollten. Außerdem wurde für die Prüfrollen ein Mindestdurchmesser von 200 mm vorgeschlagen. Ferner sollte die Prüfgeschwindigkeit auch bei maxi-

Der Entwurf für die neue Bremsprüfstandsrichtlinie sieht auch für Rollenbremsprüfstände Optimierungsmaßnahmen vor.



FUNKTION UND TEST

Die EPB im Audi A6

Die EPB bietet im Vergleich zur konventionellen Feststellbremse zahlreiche Vorteile. Unter anderem ermöglicht sie das Realisieren neuer Funktionen wie adaptiver Anfahrassistent oder dynamische Notbremsung.

Zieht der Autofahrer bei stehendem Fahrzeug den Zug-Druck-Taster nach oben, baut der Aktor innerhalb einer Sekunde die maximale Spannkraft von 17 kN auf. Zum Lösen der EPB muss der Zug-Druck-Taster bei getretenem Bremspedal und eingeschalteter Zündung kurz nach unten gedrückt werden. Wird der Bedienschalter der EPB bei einer Geschwindigkeit von über 8 km/h betätigt, interpretiert das System dies als Notbremsung. In solchen Fällen erfolgt ein Druckaufbau mit Hilfe des ESP-Hydroaggregats an allen vier Radbremsen, der das Fahrzeug mit 8 m/s² bis zum Stillstand verzögert. Damit ist das dynamische Prüfen der EPB auf Plattenbremsprüfständen nur schwer möglich.
Für die Wirkprüfung der EPB auf Rollenbremsprüfständen ist eine Prüfstandserkennungsfunktion ins System integriert. Drehen sich die Hinterräder bei stehenden Vorderrädern mit einer Geschwindigkeit von unter 8 km/h (die übliche Prüfstandsgeschwingikeit beträgt 6 km/h) wird die Prüfstandsfunktion aktiviert und ein entsprechender Hinweis im Kombiinstrument ausgegeben. Danach lässt sich die Parkbremse in zwei Stufen aktivieren. Betätigt der Fachmann den EPB-Taster beim ersten Mal, wird etwa die halbe Spannkraft aufgebracht. Beim zweiten Ziehen des Tasters wird die EPB bis zur Blockiergrenze betätigt. rl

maler Bremskraft die Schwelle von 2,0 km/h nicht unterschreiten. Desweiteren wurde angeregt, dass für die HU zugelassene Rollenprüfstände künftig über eine Allradfunktion verfügen und in der Lage sein sollen, für das Prüfen der EPB aus dem Stand mit einer Prüfgeschwindigkeit bis zu maximal 2,0 km/h anzulaufen. Eine Niederspannvorrichtung zur Achslasterhöhung wird ebenfalls als Pflichtausstattung empfohlen.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Richtlinienentwurf des ASA-Verbandes Verbesserungen für alle Bremsprüfstandsbauarten beinhaltet, die sich positiv auf die Sicherheit im Straßenverkehr auswirken werden. Zudem werden erstmals die Prüfergebnisse von Rollen- und Plattenbremsprüfständen miteinander vergleichbar. Der Entwurf wurde bereits an den Revisionsausschuss §§ 29 und 47a StVZO geleitet. Noch ist unklar, welche Änderungsvorschläge vom Gesetzgeber angenommen und umgesetzt werden.

Erste Lösungen

Der Werkstattausrüster Heka aus Freiburg hat für das Prüfen der EPB auf dem Plattenbremsprüfstand bereits eine neue statische Lösung entwickelt. Sie besteht aus einer erweiterten Software für den Prüfstand und einer Zugvorrichtung. Zum Prüfen der EPB wird vor dem Prüfablauf das zulässige Gesamtgewicht des Fahrzeugs in die Software eingegeben und dort auch die EPB-Prüffunktion aktiviert. Danach wird das Fahrzeug mit der Hinterachse auf den Plattenbremsprüfstand gestellt und die EPB aktiviert. Wichtig ist dabei, dass der Leerlauf eingelegt ist. Falls der Plattenprüfstand im Durchfahrtsbereich steht – wo er am meisten Sinn macht – muss die Zugvorrichtung jetzt im Boden verankert werden. Anschließend wird ein Zugseil an der Abschleppöse des Fahrzeugs befestigt und mit der Zugvorrichtung so lange gespannt, bis die gesetzlich vorgeschriebene Haltekraft (16 Prozent des zulässigen Gesamtgewichtes) erreicht ist. Die einzelnen Prüfschritte werden in der Anzeige des Prüfstandes durch Symbole angezeigt. Das Ergebnis der EPB-Prüfung lässt sich in der Anzeige ablesen. Gleichzeitig werden die Werte in das Prüfprotokoll übernommen. Das Prüfen der gesamten Bremsanlage kann auf diese Weise in knapp unter zwei Minuten erfolgen. Nicht eingerechnet ist hierbei die eventuelle Suche nach der anschraubbaren Abschleppöse und der Zeitbedarf für eine zweite Person, welche die Zugvorrichtung betätigt. Um den Zeitbedarf noch weiter zu senken, arbeitet Heka derzeit an der Entwicklung eines Schnellspannsystems für die Zugvorrichtung. Eventuellen Sicherheitsbedenken begegnet das Unternehmen mit einem sehr stabil ausgelegten Zugseil und einer ebensolchen Verankerung der Zugvorrichtung.

Die erweiterte Prüfsoftware ist laut Herbert Kallinich, Geschäftsführer von Heka, bereits zu einem Preis von 380 Euro erhältlich. Die Zugvorrichtung wird zu einem Preis von rund 200 Euro angeboten. Damit hat Heka gezeigt, dass die statische EPB-Prüfung auf dem Plattenbremsprüfstand möglich ist. Dennoch bietet die Lösung für Skeptiker offene Fragen und Ansatzpunkte für Kritik. Zum Beispiel, wie das gespannte Zugseil im hektischen Werkstattalltag zu bewerten ist, welche zusätzlichen Sicherheitsmaßnahmen eventuell zu treffen sind und wie die Autofahrer auf diese Art der Bremsenprüfung reagieren werden.

Laut Kallinich ist die EPB-Zug-Prüfung auch für die rund 12.000 in Deutschland bereits vorhandenen Plattenbremsprüfstände eine praktikable Lösung. Die Zukunft wird es zeigen, ob sie der Markt annimmt und ob die anderen Hersteller von Plattenbremsprüfständen dem Beispiel von Heka folgen werden.

Richard Linzing

Plattenbremsprüfstände liefern auch Zusatzinformationen, etwa über das Ausschwingverhalten des Fahrwerks.

Die mikroprozessorgesteuerten Rollenbremsprüfstände bieten laut Bosch einen vollautomatischen Prüfablauf in unter drei Minuten. Foto: Bosch

Vollautomatische Rollenbremsenprüfstände

Ein Bremsenprüfstand ist nicht nur für die Abnahme der HU im eigenen Betrieb, sondern auch für Wartungs- und Reparaturarbeiten unerlässlich. Mit der neuen Prüfstandsserie BSA 4xxx bietet Bosch mikroprozessorgesteuerte Bremsenprüfstände an, die sich an die individuellen Werkstatt-Anforderungen anpassen lassen. Bei allen Varianten ist die Steuerelektronik als kompakte Einheit im Rollensatz untergebracht. Damit kommen die Prüfstände ohne Steuerschrank aus. Alle Prüfstände bieten einen vollautomatischen Prüfablauf.

Für die Anforderungen der meisten Pkw-Werkstätten ist der BSA 4341 konzipiert. Er erlaubt bei einer Prüfgeschwindigkeit von 5,2 km/h eine Prüfachslast von 2,5 Tonnen und eine Bremskraft von 6,0 kN. Serienmäßig verfügt er über eine automatische Allraderkennung mit Drehrichtungsumkehr. Eine elektromagnetische Bremse ermöglicht das schonende Ausfahren aus dem Prüfstand. Mit einem speziellen Prüfprogramm können zudem elektronische Parkbremsen geprüft werden.

Bei Bedarf lassen sich die Rollenbremsenprüfstände BSA 43xx schrittweise zur kompletten Prüfstraße aufrüsten, etwa mit dem Fahrwerkstester SDL 430. Das Modell SDL 435 erlaubt zusätzlich eine Geräuschdiagnose. Außerdem kann der Prüfstand mit der Spurtestplatte SDL 410 erweitert werden. Basis der Aufrüstung zur Prüfstraße ist ein Werkstatt-PC, der über den BNet-Gerätebus-Anschluss des Prüfstandes angeschlossen wird. Damit kann auch ein Bosch-Diagnose-Tester aus der KTS-Reihe in die Prüfstraße eingebunden werden, um beispielweise ABS-Sensoren zu prüfen. Die Bosch-Bremsenprüfstände und -prüfstraßen sind asanetwork-fähig. rl

www.werkstattportal.bosch.de

SAT
SANFTE AUSBEUL-TECHNIK
Glatt wie neu.
INNOVATIVE SCHULUNG | SPEZIALWERKZEUG
Das aus 25-jähriger Erfahrung perfektionierte Know How in der sanften Ausbeultechnik SAT wird im hauseigenen Ausbildungs- und Schulungszentrum in verschiedenen Ausbildungspaketen weitergegeben..
SAT von Dellen Straubinger ermöglicht im Unterschied zu anderen Methoden auch das „Ausdrücken" an sonst kaum zugänglichen Stellen. Mit dem Spezialwerkzeug MODULA3000 kann auch Aluminium korrosionsfrei ausgedrückt werden. Die Kosten sind bis zu 70% niedriger und das Ergebnis weit besser als bei konventionellen Methoden.
MODULA3000
Langgraben 43½
D-94436 Simbach
Tel. +49 99 54 / 9 00 43
Fax +49 99 54 / 9 00 44
DELLEN STRAUBINGER
SAT-Schulungs- & Ausbildungszentrum
www.dellen-straubinger.de

Nahe am Original

Das US-Unternehmen Ross-Tech hat ein mehrsprachiges Diagnosesystem entwickelt, das fast alle Funktionen des VW-Originaltesters abbildet – ein Geheimtipp für alle Werkstätten, die häufig mit Fahrzeugen des VW-Konzerns zu tun haben.

Für den Einsatz von VCDS wird lediglich ein Windows-Rechner benötigt. Messwerte lassen sich auch grafisch darstellen. Fotos: Linzing

OP-COM

Alternative für Tech-II

Ähnlich wie VCDS für Fahrzeuge des VW-Konzerns bietet OP-COM eine kostengünstige Diagnose in Herstellerqualität für Opel-Modelle mit OBD-Anschluss. Die PC-basierte Diagnoselösung bietet laut Anbieter umfangreiche und frei konfigurierbare Istwertanzeigen, Programmiermöglichkeiten von Steuergeräten, der Wegfahrsperre, Injektoren und vieles mehr. Die übersichtlich aufgebaute und leicht zu bedienende Software wird laufend aktualisiert. Updates sind derzeit noch kostenlos. Das Gesamtsystem (Software, Anleitung und Interface) wird in einem Hartschalenkoffer geliefert und kostet 850 Euro. Nähere Informationen und Bezugsmöglichkeiten gibt es unter www.carsoftmft.de.

Freie Werkstätten, die ein universelles Diagnosesystem einsetzen, stehen immer wieder vor der Situation, dass sie bei bestimmten Diagnose- oder Codieraufgaben passen müssen. Wer dennoch in die Tiefen der markenspezifischen Diagnosewelt abtauchen will, steht vor der Entscheidung, sich ein herstellerspezifisches Gerät anzuschaffen. Kleineren Betrieben fehlt dazu aber meistens das Geld. Für alle Kfz-Werkstätten, die einen hohen Anteil an Fahrzeugen aus dem VW-Konzern betreuen müssen, gibt es aber mit VCDS eine interessante Alternative zum Originaltester. Die aus den USA stammende Software wird in Deutschland übersetzt und als Komplettsystem unter anderem von PCI Tuning in Riedenburg (www.vcdspro.de) vertrieben.

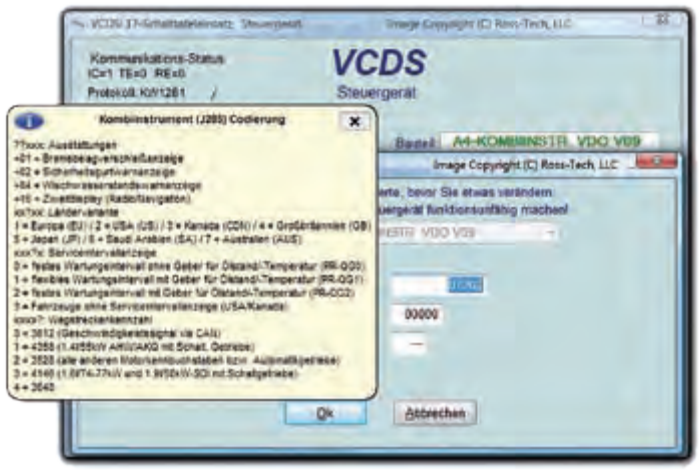
Das VCDS-Diagnosesystem ist denkbar einfach aufgebaut: Herzstück ist eine Software, die auf allen handelsüblichen Windows-Rechnern läuft. Die Verbindung zur Fahrzeugelektronik wird mit Hilfe eines OBD-Adapterkabels hergestellt, das gleichzeitig den Dongel für das Freischalten der Software enthält. Zur Diagnose muss das Adapterkabel lediglich per USB-Schnittstelle mit dem Rechner verbunden und die Software gestartet werden. Und schon stehen dem Anwender fast alle Funktionen des VW-Originaltesters zur Verfügung. Nicht unterstützt werden geführte Funktionen, das Flashen von Steuergeräten und die Schlüsselprogrammierung. Technisch ist letztere Funktion zwar möglich, wird aber faktisch vom Anbieter nicht empfohlen, da die Fahrzeugcodes nicht frei verfügbar sind.

Die VCDS-Diagnosesoftware ist übersichtlich und leicht verständlich aufgebaut. Allgemeine Diagnoseaufgaben lassen sich auch ohne spezielle VW-Kenntnisse zügig abarbeiten. Wer allerdings Grundeinstellungen, Codierungen, oder Anpassungen vornehmen will, muss sich mit der im VW-Konzern üblichen Terminologie und den dort verwendeten Diagnosestrukturen auskennen. Diese Voraussetzung gilt aber auch für alle, die einen originalen VW-Tester einsetzen wollen.

Direkt nach dem Aufrufen der Software kann der Anwender sich gezielt in ein System einwählen oder die Funktion „Auto-Scan“ aktivieren, die alle verbauten Fahrzeugsysteme automatisch abfragt und die Fehlerspeicherinhalte auflistet. Mit der „Steuergerätesuche“ erhält man ebenfalls einen Überblick über die verbauten Steuergeräte. Dank EOBD-Funktionalität lässt sich das System auch markenübergreifend einsetzen.

Hohe Funktionsvielfalt

VCDS zeichnet sich durch eine sehr große Informationsfülle aus. So wird etwa beim Ansprechen eines Fahrzeugsystems ne-



Die Diagnosesoftware ist übersichtlich und leicht verständlich aufgebaut. An vielen Stellen setzt sie VW-typische Diagnosekenntnisse voraus.

ben Teilenummer, Bauteilbezeichnung, Codierung und Fahrgestellnummer auch der jeweilige Softwarestand angezeigt. In Erwin, dem Informationssystem von Volkswagen für den freien Markt, lässt sich leicht nachprüfen, ob gegebenenfalls eine Softwareaktualisierung notwendig ist. Damit kann sich der Fachmann eine unnötige Fehlersuche sparen.

Bei den Messwerten werden, wo es möglich ist, auch die Sollwerte angezeigt. So kann der Fachmann bei der Fehlersuche schnell erkennen, ob ein Wert aus dem Ruder läuft. Neben den vorgegebenen Messwertblöcken ist auch die Anzeige individuell ausgewählter Messwerte möglich. Alle Messwerte können sowohl numerisch als auch grafisch dargestellt und für spätere Auswertungen samt Indexmarken protokolliert werden. Für Codieraufgaben stellt die Software Hilfetexte bereit, so dass der Anwender, ohne erst Zusatzinformationen besorgen zu müssen, den richtigen Code eingeben kann. Das System unterstützt auch lange Codierungen.

Neben den manuell auswählbaren Diagnoseaufgaben wie Stellgliedtests, Codierungen, Anpassungen und Grundeinstellungen verfügt die Software auch über einige automatisierte Funktionen. Hierzu zählt etwa das Zurücksetzen der Serviceintervalle, das Löschen aller Fehlerspeicher mit einem Mausklick, das Aktivieren oder Deaktiveren des Transportmodus, das Anzeigen der Gateway-Verbauliste oder die Ringbruchdiagnose für MOST-Datenbusse.

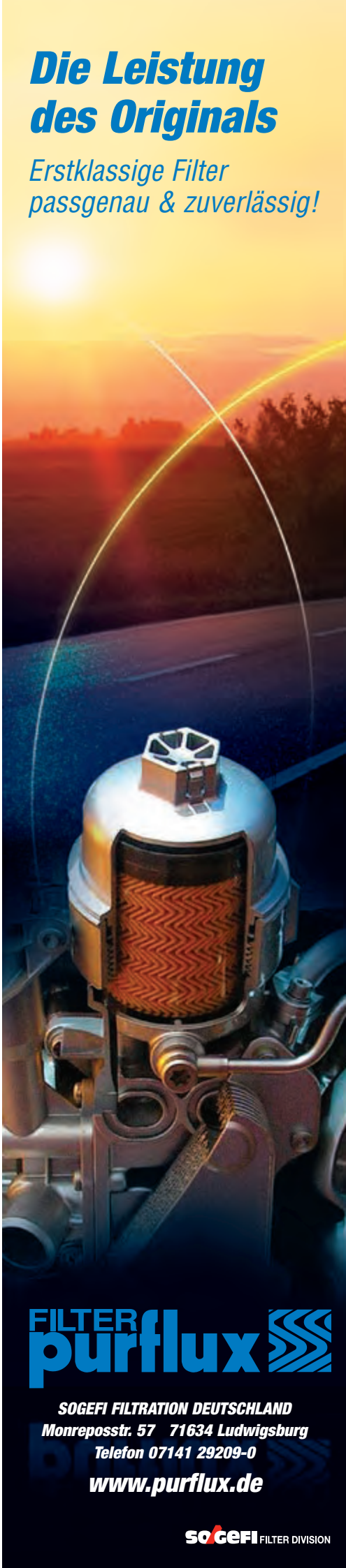
Günstiger Einstieg in die Markendiagnose

Neue Modelle des VW-Konzerns werden laut Ross-Tech bereits drei bis sechs Monate nach Markteinführung in die Software aufgenommen. Die regelmäßig verfügbaren Updates sind kostenlos. Es entstehen nach dem Kauf also keine weiteren Kosten. Da der Dongel im Diagnosestecker enthalten ist, kann die Software auf beliebig vielen Rechnern installiert werden. Eine Hotline für Fragen rund um das Diagnosesystem ist in Vorbereitung.

PCI Tuning bietet das System in einem stabilen Kunststoffkoffer in zwei Versionen zu je 349 Euro und 449 Euro an.

Sie unterscheiden sich lediglich durch die Zahl der enthaltenen Adapterleitungen. VCDS stellt für freie Werkstätten, die einen hohen Anteil von Fahrzeugen aus dem VW-Konzern zu betreuen haben, eine ideale und vor allem budgetschonende Ergänzung zu universellen Diagnosesystemen dar. Bedenkt man, dass damit für viele Diagnoseaufgaben die Fahrt zum VW-Kollegen überflüssig wird, hat sich die Investition schnell amortisiert.

Richard Linzing



Sicher verankert

Alle Sicherheitsvorkehrungen bei Zweisäulenbühnen nutzen nichts, wenn ein nicht geeignetes Verankerungssystem eingesetzt wird. Die amz-Redaktion hat bei Maha nachgefragt, worauf bei der Hebebühnenbefestigung zu achten ist.

Ein ungeeignetes Dübelsystem kann bei Zweisäulenbühnen schwerwiegende Folgen haben.

Zweisäulenbühnen sind in Kfz-Werkstätten beliebt und weit verbreitet. Sie sind vergleichsweise günstig, lassen sich fast überall aufstellen und ermöglichen das Abarbeiten eines Großteils der im Werkstattalltag anfallenden Aufgaben. Durch die Zunahme des Transportersegments geht der Trend immer mehr zu so genannten Universalbühnen, die vom Kleinwagen bis zur Sprinterklasse alle Modelle anheben können.

Die meisten Hebebühnenhersteller sind im Segment der Zweisäulenbühnen vertreten. Der Einfluss der Anbieter aus Fernost hat seit geraumer Zeit zu einem heftigen Preiskampf am Markt geführt. Doch das ist für den Endverbraucher – also die Kfz-Werkstatt – nicht in jedem Fall gut. „Aufgrund der geltenden Sicherheitsrichtlinien besteht bei der Produktion von Zweisäulenbühnen nur wenig Spielraum für Kostensenkungen“, berichtet Wolfgang Eser, Key Account Manager bei Maha in Haldenwang. Dafür sei der Montageservice oft Gegenstand von Preisverhandlungen und hier werde vielfach beim Befestigen der Säulen an der Sicherheit gespart. Doch genau so wie das ABS nichts bringt, wenn der Autofahrer minderwertige Reifen aufzieht, sind auch alle Sicherheitsvorkehrungen bei Zweisäulenbühnen nutzlos, wenn ein nicht geeignetes Verankerungssystem verwendet wird.

Unterschiede bei Beton

Dazu muss man wissen, dass Beton nicht gleich Beton ist. Fachleute unterscheiden diesen Bauwerkstoff neben verschiedenen Druckfestigkeitsklassen in gerissenen und ungerissenen Beton. Beton kann sehr hohe Druckkräfte aufnehmen aber nur sehr geringe Zugkräfte. Ohne Bewehrung reißt Beton bei Zugbelastung und bricht auseinander. In Stahlbetonbauteilen übernimmt die Bewehrung die Zugkräfte. Bei Decken oder Böden aus Stahlbeton kommt es durch die Belastung an der Unterseite zu Zug- und an der Oberseite zu Druckkräften. Dadurch entstehen an der Unterseite Risse im Beton, die von oben nicht wahrnehmbar sind. In diesem Fall spricht man von gerissenem Beton. Die Risse sind aber nicht weiter schlimm, da sie die Festigkeit des Bauelements nicht beeinflussen. Ungerissenen Beton findet man nur bei Bauteilen, die nicht auf Zug beansprucht werden. Das kommt im Bereich von Decken und Böden nur sehr selten vor. Daher muss man bei der Montage von Hebebühnen meistens von gerissenem Beton ausgehen.

Auf den Dübel kommt es an

In der Praxis werden für die Befestigung von Zweisäulenbühnen unterschiedliche Dübelsysteme eingesetzt, etwa Spreiz- oder Verbunddübel. Die Wahl des Dübelsystems orientiert sich an den auftretenden Kräften am Fußpunkt der Säulen und an der Bodenbeschaffenheit. Am gängigsten sind Spreizdübel. Sie sind kostengünstig und vor allem schnell zu verarbeiten. Aber: „Dübel können ein Risiko bei der Montage von Zweisäulenbühnen darstellen, wenn man die Qualität des Betons nicht kennt“, erklärt Winfried Schmitt, Leiter der Fertigung und Entwicklung Hebetechnik bei Maha. Denn der Monteur könne vor Ort nicht beurteilen, ob es sich bei der Bodenkonstruktion um gerissenen oder ungerissenen Beton handelt. „Werden Dübel verwendet, die keine Zulassung für gerissenen Beton haben oder zu nahe an einem alten Dübelloch positioniert, kann nicht von einer sicheren und vorschriftsmäßigen Befestigung ausgegangen werden“, so Schmitt weiter. Denn im Laufe der Zeit könnten sich die Dübel lockern und im schlimmsten Fall die Bühne umkippen. Daher sei es von größter Bedeutung, beim Befestigen von Zweisäulenbühnen nicht zu sparen und nur zugelassene Dübelsysteme einzusetzen. Im Zweifel sei grundsätzlich der Rat eines Statikers einzuholen.

Das Injektionsdübelsystem bietet eine hohe Festigkeit und ist für gerissenen und ungerissenen Beton zugelassen. Fotos: Linzing

Mit Injektionssystem auf der sicheren Seite

Um diesen Unsicherheiten vorzubeugen, setzt Maha bei der Befestigung von Zweisäulenbühnen ein so genanntes Injektionssystem ein, erklärt Schmitt. Es besteht aus einer Ankerstange mit konischen Spreizelementen und einem Zweikomponenten-Injektionsmörtel. Dieses System vereint die Vorteile von Verbund- und Spreizdübeln und ermöglicht es, hohe Lasten bei geringen Rand- und Achsabständen in den Untergrund einzuleiten. Zudem ist es europaweit für gerissenen und ungerissenen Beton zugelassen. Schmitt: „Mit dem Einsatz des Injektionssystems bei der Hebebühnenmontage sind wir unabhängig von der Bodenqualität und immer auf der sicheren Seite.“ Zudem schaffe die hohe Festigkeit des Injektionssystem größere Spielräume bei der Wahl des Säulenabstandes. Allerdings mache sich der höhere Zeitaufwand und die ebenfalls höheren Materialkosten im Vergleich zu Spreizdübelsystemen bei den Montagekosten bemerkbar. „Dieser Kostenmehraufwand zahlt sich aber durch höchste Sicherheit bei der Montage von Zweisäulenbühnen aus und sollte bei jedem Kfz-Unternehmer nicht in Frage stehen“, rät Eser.

Richard Linzing

Flexibel heben: Mit neuen Ausstattungsvarianten und Zubehördetails lassen sich die Unterflur-Hebebühnen von Zippo Lifts noch individueller gestalten. Demnächst sollen neue Vier-Stempel-Varianten dazukommen. Foto: Zippo Lifts

Bühnen-Programm neu gemischt

Der mittlerweile in Halver ansässige Hebetechnikspezialist Zippo Lifts hat sein Hebetechnik-Angebot bei den Unterflur-Hebebühnen neu gemischt und aktualisiert. Neben neuen Bühnenvarianten sind vor allem auch neue Ausstattungsmöglichkeiten und Zubehörfeatures dazugekommen, die ein individuelles Anpassen an die jeweiligen Bedürfnisse des künftigen Betreibers ermöglichen.

So können Werkstattbetreiber zwischen verschiedenen Fahrzeugaufnahmen wählen: von der klassischen Reparaturaufnahme über Schwenkarme bis hin zu Fahrbahnschienen. Zudem besteht die Möglichkeit der Kombination mit Radfreihebern.

Darüber hinaus kann der Kunde zwischen unterschiedlichen Stempelabständen und Traglasten wählen und damit die Bühne auf seine speziellen Bedürfnisse und Ansprüche abstimmen.

Zu den Eckdaten der Bühnen, die sich Unternehmensangaben zufolge aufgrund ihrer einfachen Technik und wegen des Verzichts auf „elektronischen Schnickschnack“ vor allem durch ihre Robustheit und eine lange Lebensdauer auszeichnen, gehören eine Hubhöhe von 2060 Millimetern und eine Überfahrhöhe von weniger als 70 Millimetern.

In den nächsten Wochen will Zippo Lifts eigenen Angaben zufolge das Programm an Vier-Stempel-Unterflurhebebühnen noch um zwei weitere Varianten erweitern. Das komplette Hebetechnikprogramm ist ab sofort auch online abrufbar. kk

www.zippolifts.de

Die OBD-Wechseladapterleitung mit UBox02 ermöglicht die Diagnose an neueren Fahrzeugen auch mit älterer Diagnose-Hardware. Foto: Linzing

Hardware-Update für KTS-Tester

Die OBD-Wechseladapterleitung mit UBox02 erweitert den Einsatzbereich für ältere KTS-Diagnosegeräte von Bosch.

Damit universelle Diagnosegeräte die Kommunikation mit den Fahrzeugsteuergeräten aufnehmen können, müssen sie die Diagnoseprotokolle aller Automobilhersteller beherrschen und je nach System unterschiedliche Pins am Diagnosestecker ansteuern. Dazu sind die KTS-Diagnosegeräte von Bosch neuerer Bauart mit einem integrierten OBD-Wechseladapter ausgestattet. Bei Änderungen oder Erweiterungen der Kommunikationsprotokolle kann dieser ausgetauscht und das Gerät damit auf den aktuellsten Stand gebracht werden.

Für das Aufrüsten von KTS-Geräten ohne Wechseladapter (KTS 520/550/650) hat Bosch die OBD-Wechseladapterleitung mit so genannter UBox im Programm. Letztere beinhaltet einen Wechseladapter, der bei Bedarf einfach ausgetauscht werden kann. Mittlerweile gibt es die OBD-Leitung und die UBox in der zweiten Generation. Sie unterstützt nun auch das Adapterkonzept „easy connect“, mit dem sich herstellerspezifische Diagnoseanschlüsse ohne aufwändige Adaption nutzen lassen. Aufgrund neuer Diagnoseprotokolle und Schaltstrategien bei der Pinbelegung ist die OBD-Wechseladapterleitung mit UBox02 für eine stetig steigende Zahl neuerer Fahrzeugmodelle unerlässlich geworden. Ist die OBD-Wechseladapterleitung mit UBox01 bereits vorhanden, muss lediglich die UBox ausgetauscht werden.

Somit lassen sich auch die KTS-Diagnosegeräte 520/550/650 auf den aktuellsten Stand bringen. Das Hardware-Update ist denkbar einfach. Nach dem Anschließen an das Diagnosegerät wird die neue Leitung automatisch von der Esitronic erkannt und der Anwender kann sofort mit der Diagnose starten. rl

www.werkstattportal.bosch.de

METACAP®

Die einzige Spritzpistole mit einem UMWELTPREIS!

•Kein Sprühnebel
•Übertragungsrate über 85 %

METACAP GMBH, Siemensstr. 9,
Fabrikation farbspritztechn. Geräte
23560 Lübeck, Tel 04 51 / 5 82 00 91,
Fax 58 13 12, eMail info@metacap.de
Internet http://www.metacap.de

Leicht zu bedienen: Der Servicetester EasyCheck bietet die wichtigsten Funktionen an, die für Wartungs- und Reparaturarbeiten benötigt werden. Foto: Linzing

Der neue EasyCheck von TRW ermöglicht Mechanikern die schnelle Kommunikation mit der Fahrzeugelektronik bei Servicearbeiten. Die amz-Redaktion hat den handlichen Tester ausprobiert.

Schneller Servicetester

Die Fahrzeugelektronik hat im Werkstattalltag vieles verändert. Noch bis vor wenigen Jahren war die Kommunikation mit den einzelnen Systemsteuergeräten eher ein Fall für den Diagnosespezialisten. Heute ist der Kfz-Mechaniker selbst bei routinemäßigen Wartungsarbeiten und einfachen Verschleißreparaturen darauf angewiesen. Doch dafür wird nicht immer ein umfangreiches und teures Diagnosegerät benötigt. Denn Servicearbeiten stellen ganz andere Anforderungen an die Steuergerätekommunikation als die Fehlersuche. Hier muss es vor allem schnell gehen. Das betrifft sowohl die Einsatzbereitschaft des Gerätes als auch das Auffinden und Durchführen der verschiedenen Servicefunktionen.

Kompakt und vielseitig

Der Servicetester EasyCheck von TRW passt genau zu diesen Anforderungen. Dank handlicher Abmessungen findet er in jedem Werkstattwagen Platz und bietet für die Modelle der 13 wichtigsten Fahrzeughersteller das Lesen und Löschen des Fehlerspeichers von ABS-, Klima-, Airbag- und EPB-Steuergeräten. Zudem ermöglicht der EasyCheck das Zurückstellen der Serviceintervalle, das Auslesen aller EOBD-Daten und das Deaktivieren und Aktivieren der EPB und der SBC für Wartungs- und Reparaturarbeiten.

Der Servicetester von TRW ist kompakt gebaut und liegt mit seiner gummierten Einfassung sehr gut in der Hand. Das Diagnosekabel wird an der Geräteoberseite eingesteckt. Die Spannungsversorgung des EasyCheck erfolgt über die Diagnoseschnittstelle des Fahrzeugs. Bedient wird das Gerät über sechs selbsterklärende Folientasten an der Gerätefront. Das beleuchtete Display ist gut ablesbar – auch aus unterschiedlichen Blickwinkeln und bei ungünstigen Lichtverhältnissen.

Schneller Start

Bereits zehn Sekunden nach dem Anschluss des EasyCheck an den Diagnosestecker ist das Gerät betriebsbereit. Im Hauptmenü kann der Anwender anschließend eine der angeboten Funktionen anwählen. Danach wird die Fahrzeugmarke selektiert. Gegebenenfalls muss die Anschlussart noch ausgewählt werden. Nachfolgend wird der Mechaniker Schritt für Schritt durch den Prüfablauf geführt. Am unteren Bildschirmrand werden Symbole für die Tasten eingeblendet, mit denen der Fachmann einen Schritt weiter kommt. Die eingegebenen Befehle setzt der EasyCheck unverzüglich um. Zum Ausschalten des Geräts genügt es vollkommen, lediglich den Diagnosestecker abzuziehen.

Insgesamt ist die Bedienung des EasyCheck sehr einfach gestaltet. Auch die verwendeten Begriffe sind verständlich übersetzt. Für die Fehlerspeichereinträge wird das Kürzel DTC verwendet. Abkürzungen für Istwerte im Bereich der EOBD lassen sich mit der Hilfetaste entschlüsseln.

Modulares Konzept

Dank seines Funktionsangebots und seiner Schnelligkeit stellt der EasyCheck eine sinnvolle Ergänzung zu bestehenden Diagnosesystemen dar. Um letztere für anspruchsvolle Fehlersuchaufgaben nicht zu blockieren, sollte der EasyCheck zur Grundausstattung von Servicemechaniker-Werkzeugwägen gehören. Je nach Anforderungen der Werkstatt ist der Servicetester in verschiedenen Funktionsumfängen erhältlich, die jederzeit modular ausgebaut werden können. In seiner höchsten Ausbaustufe kostet der EasyCheck 575 Euro. Je nach gekauften Softwaremodulen ist im Lieferumfang der EasyCheck selbst, ein OBD-Anschlusskabel und ein Multiplexer enthalten. Eine Schutztasche, eine ausführliche Bedienungsanleitung und eine Fahrzeugabdeckungsliste liegen ebenfalls bei. Letztere informiert darüber, welche Anschlussleitung für die jeweilige Funktion benötigt wird. Auch die Schalterstellungen für den Multiplexer sind hier angegeben. Für ältere Fahrzeuge sind fahrzeugspezifische Adapterleitungen optional erhältlich.

Weiterführende Informationen zum EasyCheck wie Fahrzeugabdeckungsliste und Bedienungsanleitung können unter www.amz.de/service/downloads.html heruntergeladen werden.

Richard Linzing

Japanparts
www.japanparts.eu - Tel: 0039 045 8517748 - Fax: 0039 045 8510714
SPEZIALIST IN ERSATZTEILEN FUER JAPANISCHE UND KOREANISCHE AUTOS
sucht
Vertriebspartner oder Verkaufsagenten

Fahrzeugspezifische Bremsentools

Rücksteller für Serviceanzeigen und Servicetools für elektronische Bremssysteme gehören zu den Kernkompetenzen von FT Elektronik. Vor allem Kfz-Fachleute aus freien und Mehrmarkenwerkstätten, die lediglich die Wartungsintervallanzeige zurücksetzen wollen, ohne sich gleich ein Diagnosegerät kaufen zu müssen, gehören zur Kundschaft von FT Elektronik. Seit einiger Zeit bereichern auch einfach zu bedienende Servicetools für elektronische Betriebs- und Feststellbremssysteme das Angebot des Elektronikspezialisten.

Das SBC 2007 genannte Gerät etwa dient dem Deaktivieren und Aktivieren der elektrohydraulischen SBC-Bremse von Mercedes Benz beim Service und Bremsbelagwechsel. Dazu deaktiviert das Tool den im Steuergerät hinterlegten Selbsttest (automatisches Anlegen der Bremsbeläge) und ermöglicht dadurch den Druckabbau im Bremssystem. Nach erfolgter Arbeit aktiviert das Gerät den Selbsttest wieder, der Bremsdruck wird aufgebaut und gleichzeitig auch der Fehlerspeicher des Systems gelöscht. Laut Anbieter ist mit dem SBC 2007 zudem der Bremsflüssigkeitswechsel mit der herstellerspezifischen Entlüftungsroutine möglich.

Das EPB 2008 dagegen ist für die elektronische Parkbremse EPB des Volkswagenkonzerns gedacht und dient dem Auseinanderfahren und Anlegen der hinteren Bremskolben. Nach dem Belagwechsel versetzt der Anwender das System mittels der Anlern-Funktion (Grundeinstellung und Fehlerspeicher löschen) wieder in Betriebsbereitschaft. Zudem lässt sich mit dem Gerät die fahrzeugseitige Testfunktion zum Bremsenprüfen auf dem Rollenbremsprüfstand aktivieren. Das EPB 2008 ist bereits für High-Speed-CAN-Bus-Systeme gerüstet.

Die Bremsentools sind mit einem flashbaren Prozessor ausgestattet, so dass sich Updates, sobald sich bei den jeweiligen Fahrzeugen technisch etwas ändern sollte, ohne großen Aufwand erledigen lassen. kk

www.ft-elektronik.com

Die elektronischen Bremsentools von FT Elektronik ermöglichen die fachmännische Wartung an EPB und SBC. Foto: Kuss

Schrauben und Muttern sicher führen

Der Magnetadapter hält Schrauben und Muttern sicher im Steckschlüsseleinsatz. Foto: Berner

Das Ansetzen von Schrauben mit Hilfe eines Steckschlüssels in sehr schwer zugänglichen Bereichen ist mit dem Problem verbunden, dass die Schraube nicht gehalten werden kann und aus dem Steckschlüsseleinsatz herausfällt. Berner hat dafür eine Lösung in Form eines dreiteiligen Magnetadapter-Satzes mit 1/4-, 3/8- und 1/2-Zoll-Aufnahme vorgestellt. Der Magnetadapter wird zwischen Steckschlüsseleinsatz und Steckschlüssel gesteckt. Er hält die Schraube oder Mutter durch einen Magneten fest. Dies ermöglicht ein leichtes und sicheres Führen der Schraube in schwer zugänglichen Bereichen und verhindert das Wegrutschen und Herausfallen der Schraube.

Der Einsatzbereich des Magnetadapters reicht von Sechskant-, Zwölfkant-, I-Socket- und Zoll-Profilen bis hin zu Torx-Steckschlüsseleinsetzen. Marcus Rosen

www.berner.de

Hat's Arbeit gehagelt?
Unsere Hagel-Spezialisten sind für Sie da.
Hagel-Hotline 00 800 800 33553
00 800 800 DELLE
FIX-A-DING AG | CH-4663 Aarburg/Olten
Tel. +41 (0)62 787 10 20 | www.fix-a-ding.ch
fix-a-ding
clever ausbeulen – ohne lackieren

Sanfte Beulen-Massage: Mit den auswechselbaren Werkzeugköpfen der Modula3000-Serie lassen sich über 1000 verschiedenen Ausbeulwerkzeuge generieren. Der frei drehbare „Roller-Ball“ (unten) ist für Sicken und Kanten gedacht.
Fotos: Dellen Straubinger

Sanft zu Dellen

Seit mehr als 25 Jahren beschäftigt sich Heinrich Straubinger mit der Technik des Dellendrückens. SAT – sanfte Ausbeultechnik – nennt der „Dellenpapst“ das von ihm angewandte und perfektionierte Verfahren, mit dem sich Hageldellen, Parkrempler und leichte Blechschäden entfernen lassen, ohne die Reparaturstelle lackieren zu müssen. Im hauseigenen Ausbildungs- und Schulungszentrum gibt Straubinger überdies sein Wissen an interessierte Werkstattfachleute weiter.

Eine wichtige Rolle beim Dellendrücken spielt das Werkzeug, welches der Dellenspezialist selbst entwickelt. „Basis sind ein spezieller Federstahl und die besondere Oberflächengüte“, verrät der Tüftler. Zur neuesten Kreation Straubingers gehören unter anderem die Werkzeuge der Serie „Modula3000“. Dabei handelt es sich um ein Hebelsystem, bei dem sich die Werkzeugköpfe einfach und schnell per Gewinde auswechseln lassen.

Obwohl das patentierte System lediglich aus sieben unterschiedlich langen Gewindehebeln besteht, lassen sich laut Straubinger in der Premium-Version zusammen mit den rund 50 Verlängerungen und Endstücken nahezu 1000 individuelle Werkzeugvarianten generieren. „Damit hat der Anwender immer das passende Werkzeug beziehungsweise Endstück parat“, verspricht der Experte.

Diverse Kunststoff- und Gummiköpfe ermöglichen ein kratzerfreies und materialschonendes Bearbeiten der betroffenen Karosseriepartie. Zudem lassen sich damit Spannungen im Blech leicht beseitigen. Die speziellen Teflon-Köpfe aus dem Modula3000-Programm, etwa der frei drehbare „Roller-Ball“, eignen sich vor allem zum Wiederherstellen von Kanten und Sicken und erlauben überdies das sonst nicht zulässige Bearbeiten von Aluminium.

Werkstattfachleute, die sich mit SAT ein neues Geschäftsfeld erschließen wollen, können die sanfte Ausbeultechnik in einer dreitägigen Grundschulung erlernen. Für Fortgeschrittene und Profis bietet Dellen Straubinger spezielle Aufbautrainings und Intensivseminare an. kk

www.dellen-straubinger.de

Mobiles Richtsystem für Nutzfahrzeuge

Mit dem i-press lassen sich Unfallschäden an Nutzfahrzeugen von vier bis 16 Tonnen richten. Foto: Josam

Bei dem von Josam kürzlich vorgestellten Richtsystem i-press handelt es sich eigenen Angaben zufolge um eine kostengünstige Einsteigervariante, mit der sich mittelschwere und schwere Nutzfahrzeuge von vier bis 16 Tonnen richten lassen. Die zum Patent angemeldete Neuentwicklung soll sich durch eine große Flexibilität und dabei dennoch leichte Handhabung auszeichnen. Außerdem kommt das i-press ohne den sonst üblichen Fundamentrahmen aus, so dass es sich auch mobil einsetzen lassen soll.

Die Verankerung der komplett mobilen Richtanlage erfolgt mit Bohrtöpfen, die in den Werkstattboden eingelassen werden. Die Installation dieser Bohrtöpfe geht laut Josam schnell und einfach vonstatten und soll bei den meisten Betonböden mit einer Dicke von mindestens 150 Millimetern möglich sein.

Das mobile Richtgerät ist so konstruiert, dass die Richtbrücken nicht nur horizontale Kräfte zum Drücken von seitlichen Verbiegungen aufbringen, sondern auch die vertikalen Kräfte aufnehmen können. Durch die Verwendung von Aluminium ist es besonders leicht und soll sich daher einfach installieren lassen. Überdies sollen dadurch die Rüstzeiten kürzer ausfallen. kk

www.josam.net

Komplett wassergekühlt: Der MI-90 T Foto: Elektron Bremen

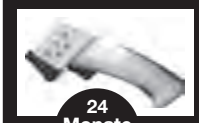
Für Einsteiger in die Inverter-Klasse

Die Multispot-Baureihe des Bremer Schweißtechnikspezialisten Elektron hat Zuwachs erhalten: Das Multispot MI-90 T fungiert als Basis-Widerstandspunktschweißgerät in der Inverter-Klasse. Unternehmensangaben zufolge wurde das fahrbare MI-90 T für Punktschweißaufgaben bei der Reparatur von Karosseriestrukturschäden entwickelt und soll nicht nur mit hervorragenden Schweißleistungen, sondern auch mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis aufwarten können.

Laut Anbieter ist die Neuentwicklung speziell für das Bearbeiten von hochfesten Stählen wie zum Beispiel Boron, USIBOR, TRIP, TWIP, XIP ausgelegt und soll sich durch eine sehr einfache Bedienung auszeichnen. Der Schweißstrom ist elektronisch geregelt, wobei die maximale Stromstärke laut Elektron 13.500 A DC beträgt. Das neue Multispot-Gerät ist komplett wassergekühlt. Zum Lieferumfang gehört eine X-Punktschweißzange mit dem Elektrodensatz MX 01/190. Die Elektrodenanpresskraft der Zange gibt Elektron mit 500 daN bei acht bar an. kk

www.elektron-bremen.de

Der Feind der Spachtelkönige



Schichtdickenmessgerät
(nur für Eisenmetalle geeignet)

24 Monate Garantie

NUR 95,50 € inkl. Versand

INTRATEC WARENHANDELS GMBH
Grützmühlenweg 40 • 22339 Hamburg • info@intratec-hh.de
Fon 040/53 80 92-919 • Fax 040/53 80 92-930 • www.intratec-hh.de

Den Reparatur-Fortschritt im Blick

„Die Kombination einer universellen Richtanlage mit einem elektronischen Vermesssystem ist doppelt sinnvoll“, sagt Roland Hortig, Vertriebsleiter Deutschland beim Karosserierichtspezialisten Blackhawk. Denn damit, so Hortig, ließe sich nicht nur eine exakte Schadensdiagnose erstellen, sondern überdies auf einfache Weise der Reparaturfortschritt in Echtzeit überwachen.

Den Beweis tritt der Karosserieexperte mit einer auf das neue Universal-Richtsystem Postlift PL 10 aufgespannten Cabrio-Karosse an, die er an verschiedenen Stellen mit den Ultraschallsendern und -mikrofonen des elektronischen Messsystems Shark versehen hat. Wo die relevanten Messpunkte bei dem jeweiligen Fahrzeug liegen, erfährt der Anwender anhand der in der Datenbank des Shark hinterlegten Fahrzeugdatenblätter. Zudem enthält die Software auch Detailbilder, anhand derer sich die Messpunkte einfach finden lassen.

Nach dem Anbringen der Sender und Mikrofone erhält der Karosseriespezialist alle anderthalb Sekunden Informationen von bis zu zwölf Messpunkten gleichzeitig und kann damit das Rückverformen der Karosserie, etwa mit dem beliebig positionierbaren Zuggerät des Postlift PL 10, beobachten. Shark stellt die Verformungsrichtung auf dem Monitor anhand eindeutig erkennbarer Symbole dreidimensional dar, so dass eine fortlaufende Kontrolle möglich ist. kk

Mit dem elektronischen Ultraschall-Vermesssystem Shark lässt sich das Rückverformen des lädierten Blechs in Echtzeit mitverfolgen. Foto: Kuss

www.blackhawk.de

„Schalldämpfer“ für Karosserieprofis

Mit SikaBaffle-278 lassen sich bei der Unfallinstandsetzung werkseitig verbaute Dämmelemente reparieren. Foto: Part GmbH

Um den Fahrzeuginnenraum effektiv vor störenden Geräusche zu schützen, kommen häufig vorgeformte Akustik-Schaumelemente, so genannte „Baffles“, zum Einsatz. Diese werden in die Karosseriestruktur integriert und verhindern, dass sich der Schall unkontrolliert ausbreitet. Im Zuge einer Unfallinstandsetzung lassen sich solche am Band eingesetzten Dämmelemente allerdings nicht so ohne weiteres ersetzen.

Mit dem Akustik-Füllschaum SikaBaffle-278 hat Sika kürzlich eine spezielle Lösung für Karosserie- und Lackierbetriebe vorgestellt. Dieses neuartige Produkt basiert auf einem Zwei-Komponenten-Polyurethan-Schaum und lässt sich Produktinformationen zufolge als vollwertiger Ersatz beschädigter Baffles sowie zum Füllen, Dämmen und Abdichten von Karosseriehohlräumen verwenden.

Der Schaum härtet ohne Feuchtigkeit aus und dehnt sich um bis zu 200 Prozent. Eine hohe Anfangshalte- und Klebekraft sollen ein sauberes Arbeiten ohne Abtropfen erlauben. Der SikaBaffle-278 bietet eine Offenzeit von bis zu fünf Minuten, wobei die chemische Reaktion nach rund 30 Minuten abgeschlossen sein soll.

Unternehmensangaben zufolge härtet das Produkt klebefrei aus und soll im Nachhinein weder nachquellen noch schrumpfen. Der Akustik-Füllschaum wird in 200-Milliliter-Dosen inklusive Spezialsprühkopf angeboten. kk

www.part-info.com

Hoffmann Speedster®
www.hoffmann-speedster.com
über 20 Jahre
Aircooled Parts & more
Gerberstraße 138-142
41748 Viersen
Fax: +49/21 62/3 36 48
Tel.: +49/21 62/9 32 60

Hochleistungsschleifmittel

Trotz aller technischen Entwicklungen gibt es nach wie vor beim Schleifen Arbeitsschritte, die von Hand mit dem Handschleifblock oder der Karosserie-feile erledigt werden müssen. Daher hat die part GmbH als Vertriebsunternehmen von sia Abrasives und Sika nach Einführung von siaspeed für den Excenterschliff nun das neue Hochleistungsschleifmittel auch im Streifenformat auf den Markt gebracht. Es überzeugt laut Anbieter durch hohe Abtragsleistung, insbesondere beim Spachtelschliff mit Korn 80, längerer Standzeit und optimalen Rautiefen.

Durch die Zugabe von keramischem Korn erzielt siaspeed im Grobkorn spürbar mehr Schnittigkeit und damit höhere Leistungen, so die Meldung. Ein weiterer Vorteil sei die robuste Unterlage, die sich auch bei hartem Einsatz bewähren soll.

Die neuen siaspeed-Streifen sind laut Anbieter schnittiger und beschleunigen den Grobschliff. Foto: part

Der Grobschliff lasse sich mit dem neuen Schleifmittel wesentlich schneller, effizienter und letztlich günstiger als Basis für die weiteren Arbeiten umsetzen.

Bei stärkerem Abtrag ist die hohe Standzeit laut Anbieter nur mit Absaugung gegeben. An den sia-Handblöcken lässt sich diese variabel einstellen. Die neuartige Stearat-Beschichtung soll den Schleifstaub zu den Absauglöchern transportieren und auf diese Weise verhindern, dass sich das Schleifmittel zusetzt. Die Streifenformate und Lochbilder bleiben im Vergleich zum Vorgänger unverändert. Die siaspeed-Streifen gibt es in den Größen 70x125, 70x198, 70x420 und 115x228 Millimeter. rl

www.part-info.com

Radmontagewagen mit Doppelnutzen

Mit dem Infrarot-Trocknermodul lässt sich der Radmontagewagen Blitz Master Wheel 50 zum Schnelltrockensystem aufrüsten. Foto: BlitzRotary

Ein als Zubehör erhältlicher Spezial-Infrarot-Trockner erweitert das Einsatzspektrum des akkubetriebenen Radmontagewagens Blitz Master Wheel 50 des Bräunlinger Hebetechnikspezialisten BlitzRotary. Mit dem Trocknermodul lässt sich der praktische Werkstatthelfer nicht nur für den bequemen und rückenschonenden Radwechsel einsetzen, sondern bietet insbesondere Lackier- und Smart-Repair-Betrieben einen Zusatznutzen.

In Zusammenarbeit mit dem französischen Lack-Spezialisten Fillon (www.fillon-technologies.com) haben die Hebetechnikexperten bei BlitzRotary ein praktisches Schnelltrocknungssystem auf Infrarot-Basis entwickelt. Es eignet sich laut Anbieter insbesondere zum flexiblen Abwickeln vielfältiger Reparaturarbeiten, etwa um nach dem Lackieren Türen, Kotflügel oder Teile der Motorhaube zu trocknen.

Praktische Details, wie beispielsweise das integrierte Maßband zur Abstandskontrolle, sollen eine praxisgerechte Ergonomie ebenso unterstützen wie die einstellbare Mast- beziehungsweise Trockenhöhe, die in vertikaler Position bis zu 2,10 Meter betragen soll. Der große Verstellbereich soll zudem auch den Einsatz im Lkw-Bereich erlauben. Die Heizmodule lassen sich den Produktinformationen zufolge individuell einstellen und ausrichten, so dass sich Reparaturstellen auch im Winkel von 45 bis 90 Grad trocknen lassen. kk

www.blitzrotary.com

Mobiler Flachmann

Mit der mobilen Reifendienst-Hebebühne CL-2.5-S erweitert Longus Autolift sein Sortiment an Kurzhubbühnen aus eigener Produktion. Unternehmensangaben zufolge eignet sich die verfahrbare Bühne insbesondere für Reifendienste sowie für Lackierereien und Karosseriewerkstätten, da sie eine absolute Türfreiheit bietet.

Für die neue Variante haben die Hebetechnikspezialisten von Longus Autolift nach eigenem Bekunden auf ein bestehendes Modell zurückgegriffen und dieses umfassend modifiziert. Zu den Modifikationen gehören etwa pneumatische Sicherheitsklinken, die sich geschützt unter robusten Abdeckungen befinden. Überdies verfügt die neue Kurzhubbühne über ein leicht verfahrbares Hydraulikaggregat in werkstattgerechtem Design mit übersichtlich angeordneten Bedienelementen. Laut Longus wird dieses in stabiler Industriequalität gefertigt.

Die CL-2.5-S hebt Fahrzeuge bis zu einem Gewicht von 2,5 Tonnen auf eine maximale Höhe von 995 Millimetern, wobei die Auffahrhöhe lediglich 105 Millimeter beträgt. Die Aufnahmenschienen besitzen arretierbare Rampen zur Verlängerung, die maximale Läge beträgt dann 1996 Millimeter. Flache Gummiauflagen und das Mobil-Kit zum mühelosen Umsetzen der Hebebühne gehören laut Longus zum Lieferumfang der CL-2.5-S.

Weitere Hebebühnenmodelle für Quads, Gartentraktoren und Motorräder sollen ab Juli dieses Jahres folgen. kk

www.longus.net

Die verfahrbare Kurzhub-Scherenhebebühne CL-2.5-S bietet optimale Türfreiheit und empfiehlt sich für Karosserie- und Lackierbetriebe. Foto: Longus Autolift

Lackdicke ermitteln

Busching bietet ein neues Gerät an, mit dessen Hilfe Kfz-Werkstätten, Händler und Sachverständige die Lackschichtdicke in nur wenigen Sekunden ermitteln können. Das Schichtdickenmessgerät 100424 FE/AL/1000 misst die Stärke von Beschichtungen auf Aluminium, Stahl und Nichteisenmetallen. Somit ist es laut Anbieter bestens geeignet, um anhand der Lackdicke versteckte Unfallschäden an Fahrzeugen aufzuspüren. Die unverbindliche Preisempfehlung beträgt 119 Euro. rl

www.busching.de

Mit dem Schichtdickenmessgerät lassen sich Unfallschäden schnell ermitteln. Foto: Busching

Vollautomatischer Klimaservice im „Sechs-Punkte-Zyklus“

„Vollautomatische Servicestationen können Kfz-Betriebe dabei unterstützen, ihr Klimageschäft zu optimieren und den Umsatz zu steigern“, sind die Experten beim Werkstattausrüster Maha sicher. „Wegen des vollautomatischen Ablaufs der einzelnen Programmschritte ist der Werkstattfachmann während des Klimaservices nicht ans Fahrzeug gebunden und kann sich anderen lukrativen Wartungs- und Reparaturarbeiten widmen“, so die Allgäuer Klimaservicespezialisten weiter.

Mit dem Klimavollautomaten MAC 2000 (MAC = Maha Air Conditioning Unit) hat Maha ein entsprechendes Gerät im Programm. Der Nachfolger des bewährten RS2 führt die einzelnen Serviceschritte nach dem Programmstart selbstständig aus: Kältemittel absaugen und recyceln inklusive Reinigen von Feststoffen sowie Abscheiden von altem Kältemittelöl, Messen des Anlagenrestdrucks sowie das Evakuieren der Anlage. Auch die Vakuum-Leckkontrolle läuft ohne Zutun des Anwenders ab. Beim Wiederbefüllen der Anlage steuert das MAC 2000 automatisch frisches Kompressoröl und bei entsprechender Programmierung auch das UV-Additiv zu.

Außerdem verfügt die Station über eine Füllmengenkompensation der Serviceschläuche und einen beheizten 15-Kilo-Füllzylinder, der ein rasches Füllen und Spülen begünstigen soll. Zur Serienausstattung des MAC 2000 gehören überdies eine Füllmengendatenbank, ein Messwertdrucker, eine integrierte Spülfunktion sowie gut ablesbare Druckmanometer.

Außerdem ist die „6-Punke-Cyclomatic“ mit an Bord, die hilft, bestimmte Abläufe beim Klimaservice zu beschleunigen. kk

www.maha.de

Allgäu-Power: Bei der vollautomatischen Servicestation MAC 2000 von Maha unterstützt die „6-Punkte-Cyclomatic“ den Werkstattfachmann beim Klimaservice. Foto: Maha

Motoren
Zylinderköpfe
Turbolader
Diesel-Einspritzpumpen
Schalt-Getriebe

Für PKW und Transporter
generalüberholt im Tausch
Qualitätsprodukte
vom europäischen Hersteller

VEGE®

Bezugsquellennachweis über Händler in Ihrer Nähe:
VEGE-Motoren GmbH
Ohmstr. 6 · 97076 Würzburg
Tel. (0931) 66096-0 - Fax -70
E-Mail:
verkauf.de@vegemotoren.com
Internet: www.vege-motoren.de

NEU
Turbolader im Tausch

Der Werkstattwagen für die Autogasumrüstung enthält häufig benötigte Spezialwerkzeuge und Verbrauchsmaterialien. Foto: Linzing

Alles für's Autogas-Geschäft

Mit einem attraktiven Komplettpaket will WOW! Kfz-Werkstätten unterstützen, erfolgreich ins Autogas-Geschäft zu starten. Das Angebot reicht von der grundlegenden Beratung über Schulungsmaßnahmen und komplette Anlagen bis hin zur Garantieabwicklung.

Rückläufige Umsätze im Servicegeschäft, steigender Kostendruck und die verschärfte Wettbewerbssituation im Reparaturmarkt zwingen Kfz-Betriebe, neue Geschäftszweige für eine optimale Werkstattauslastung zu finden. Die Umrüstung auf Autogas kann für den einen oder anderen Betrieb so ein Geschäftszweig sein. Doch der Einstieg in das Autogas-Geschäft ist ein Weg mit zahlreichen Herausforderungen. Werden hierbei grundlegende Weichen falsch gestellt, bleibt der Erfolg auf lange Sicht aus.

Beratung und Schulung

Mit WOW! ecoconcepts hat die Würth-Tochter Würth Online World (www.wow-portal.com) ein Konzept entwickelt, das Kfz-Werkstätten mit fachmännischer Beratung, technischem Knowhow und hochwertigen Anlagen beim Start in das erfolgreiche Autogasgeschäft unterstützen soll.

So sieht das Konzept zunächst eine grundlegende Beratung zum Thema Autogas vor. Hierbei werden mit dem Werkstattbetreiber Themen wie Umrüstpotenzial, Rentabilität und rechtliche Voraussetzungen erörtert. Darauf aufbauend werden der zukünftige Arbeitsplatz für Gasumrüstungen und die Mitarbeiterprofile analysiert. Mit Hilfe eines Soll-Ist-Abgleichs werden dann gemeinsam mit dem Unternehmer die notwendigen Maßnahmen definiert. Anschließend folgt die Schulungs- und Trainingsphase für die Mitarbeiter. Hierbei ist im Rahmen des WOW! ecoconcepts sowohl die GAP/GSP-Schulung als auch eine Konfigurationsschulung für Autogasanalgen vorgesehen.

Hochwertige Komplettanalgen

Für die Vermarktung des neuen Tätigkeitsfeldes bietet das Konzept Verkaufsunterlagen, Mailingaktionen und günstige Finanzierungsangebote für Autofahrer. Hierfür konnte die BDK als Partner gewonnen werden.

Die Lieferung hochwertiger Autogasanlagen ist ebenfalls Bestandteil von WOW! ecoconcepts. Hierbei arbeiten die Künzelsauer mit Ecoengines zusammen, dem Generalimporteur von Lovato-Anlagen. Die Anlagen werden fahrzeugindividuell vorkonfiguriert und mit Abgasgutachten geliefert. Die Werkstatt muss sich also nicht um das Beschaffen zusätzlicher Komponenten kümmern.

Abgerundet wird das Autogas-Konzept von einer technische Hotline, der Reparaturunterstützung „Flying-Doctor-Service" und der Übernahme des Garantiethemas. Speziell für den Autogas-Umrüstarbeitsplatz hat WOW! zudem einen speziellen Werkstattwagen entwickelt. Er enthält neben den benötigten Spezialwerkzeugen zahlreiche Verbrauchsmaterialen und Hilfsmittel, die für die Umrüstung benötigt werden.

Richard Linzing

Neue Vertriebspartnerschaften

Ladetechnik für Werkstatt und Schauraum: Die „Acctiva"-Batterielader von Fronius bereichern ab sofort auch das Vertriebsangebot von Förch und der Knoll GmbH.

Batterien müssen in modernen Fahrzeugen täglich Höchstleistungen bringen, um die vom Autofahrer gewünschte Mobilität jederzeit sicherzustellen. „Doch dabei geht es längst nicht mehr nur um den klassischen Startprozess, sondern genauso um die kontinuierliche Versorgung von einer steigenden Anzahl technischer Systeme im Fahrzeug oder um die Absicherung von Diagnoseprozessen in der Werkstatt", sagen die Batterieladetechnik-Experten von Fronius. Um dem Rechnung zu tragen, benötige die Werkstatt ein geeignetes und leistungsfähiges Lade-Equipment. Das im österreichischen Wels ansässige Unternehmen bietet schon seit längerem entsprechende Batterieladegeräte an, die sich Unternehmensangaben zufolge durch hohe Qualitäts- und Sicherheitsstandards auszeichnen und deshalb von verschiedenen Fahrzeug- und Diagnosegerätehersteller empfohlen werden.

Durch Kooperationen mit der Förch-Unternehmensgruppe sowie der Knoll GmbH will der Batterieladetechnik-Spezialist nun sein Engagement in der Werkstatt- und Autohausbranche ausbauen. Auf der Amitec in Leipzig präsentierten die beiden neuen Vertriebspartner bereits erstmals die verschiedenen Ladesysteme der Österreicher. „Durch die Zusammenarbeit mit Förch und Knoll werden Möglichkeiten geschaffen, Werkstätten und Autohäuser auf schnellem und direktem Weg mit Fronius-Geräten zu versorgen", erklärt ein Unternehmenssprecher von Fronius. Die Kooperationspartner vertreiben künftig unter anderem das Steckerladegerät „Acctiva Easy 1206", das nicht nur zur Ladeerhaltung im Schauraum dient, sondern sich auch für die Überprüfung von Batterien und deren Aufladung im Werkstattbereich eignen soll. Auch das universelle Ladegerät Acctiva Professional mit 30 Ampere sowie das Premiumgerät Acctiva Professional Flash mit 70 Ampere finden sich künftig im Angebot der beiden Unternehmen. Mit letzterem soll sich insbesondere auch die Fremdstromversorgung bei Diagnosevorgängen und Software-Updates sicherstellen lassen. kk

www.fronius.com

Hella Online Training - Mozilla Firefox
Grundwissen Motorsteuerungssysteme
Willkommen bei Grundwissen Motorsteuerungssysteme

Knowhow „für lau“: Ab sofort können Werkstattprofis das Hella Online-Training kostenlos nutzen. Es umfasst die Themenbereiche Thermomanagement (Klima und Kühlung), Beleuchtung sowie Elektrik und Elektronik. Foto: Kuss

Online-Training jetzt kostenlos

Weiterbildungsangebote für Kfz-Fachleute haben beim Elektronikspezialisten und Zulieferer Hella eine lange Tradition. Dazu gehören neben klassischen Schulungen und Trainings im unternehmenseigenen Technischen Servicecenter in Erwitte vor allem auch externe Schulungen in Zusammenarbeit mit Berufsbildungszentren und dem Teilehandel – und seit kurzem auch das internetbasierte Hella Online-Training HOT.

Ab sofort können alle interessierten Werkstattprofis dieses Tool kostenlos nutzen und ihr Wissen in frei einteilbaren Lerneinheiten auffrischen und erweitern. Das e-Learning-Programm umfasst mehrere Module, wobei die Inhalte der Trainings jeweils auf die vier Kompetenzbereiche von Hella – Thermomanagement (Klima und Kühlung), Beleuchtung, Elektrik und Elektronik – abgestimmt sind.

In den überschaubaren Lerneinheiten werden selbst komplexe Sachverhalte mit Hilfe anschaulicher Grafiken und Animationen leicht verständlich vermittelt. Sie informieren den „e-Learner“ über die technische Grundlagen und die Funktionsweise der jeweiligen Systeme und zeigen zudem Möglichkeiten zur Fehlerdiagnose und -behebung auf. „Kleine Lerneinheiten schaffen schnelle Lernerfolge. Zudem lässt sich mit dem zu jedem Themenbereich angebotenen Quiz jederzeit das neu erworbene Wissen schnell überprüfen“, erklären die Initiatoren des HOT.

Voraussetzung, um am Hella Online Training teilzunehmen, ist die (kostenlose) Anmeldung beim Hella Aftermarket Club (AMC) über die Homepage des Zulieferers. Am schnellsten lässt sich dies über einen entsprechenden Klick in den „Login“-Kasten rechts oben auf der Seite erledigen. kk

www.hella.com

Messgehilfe

Ein allzu rüder Umgang im täglichen Werkstattalltag schadet der Klimastation, insbesondere die Füllgenauigkeit kann darunter leiden. Darüber hinaus verlangen einige Fahrzeughersteller von ihren Servicebetrieben, dass diese die Füllmengengenauigkeit ihrer Servicestation regelmäßig überprüfen. Damit sollen Reklamationen aufgrund einer ungenauen Kältemittelmenge nach einem Service oder einer Reparatur möglichst vermeiden werden.

Das alleinige Überprüfen der Kältemittelwaage reicht jedoch den Experten von Vulkan zufolge nicht aus, da es auch noch andere Faktoren gibt, die Einfluss auf die tatsächlich eingefüllte Kältemittelmenge haben. Um die Füllmengengenauigkeit eines Klimageräts exakt ermitteln zu können, hat der Klimatechnikspezialist Vulkan aus Herne mit dem LOKtool CATE.1800 ein spezielles und dennoch universell einsetzbares Testequipment entwickelt. Der Prüfkoffer enthält einen Verflüssiger mit einem Volumen von 1800 Millilitern, passend für eine Kältemittelfüllmenge von 590 Gramm. Am Verflüssiger befinden sich ein Hoch- sowie ein Niederdruckanschluss.

Die Bedienung ist den Experten von Vulkan zufolge einfach: Der Koffer wird mit Hilfe der Servicestation leer gesaugt und evakuiert. Anschließend stellt der Prüfer den Koffer auf eine Waage und tariert diese. Daraufhin füllt er die so „auf Null“ gesetzte Prüfeinheit laut Servicegerät mit 590 Gramm Kältemittel und sieht sofort anhand der Waage, wie genau die Füllung tatsächlich gewesen ist. kk

www.vulkan24.com

Genug gefüllt? Mit dem Prüfkoffer LOKtool CATE.1800 von Vulkan lässt sich die Füllmengengenauigkeit von Klimaservicegeräten ermitteln. Foto: Vulkan

Low Cost Cars – ein lohnendes Geschäft für den Servicemarkt?

Der Wunsch der Menschen nach individueller Mobilität ist groß, ganz gleich, ob in den Industrienationen oder den Schwellenländern. In Europa etwa befeuert derzeit die Wirtschaftskrise den Absatz von Low Cost Cars, d.h. preiswerten Kleinwagen.

So wechseln in Deutschland die Autointeressenten lieber in eine kleinere Fahrzeugklasse als auf das Autofahren ganz zu verzichten. Auch die Bürger in den aufstrebenden Nationen Asiens drängen auf die Straße, viele Menschen stehen hier das erste Mal vor dem Kauf eines Fahrzeugs. In Indien etwa wurde die erste Produktionsreihe des neuentwickelten Tata Nano an Kaufinteressenten verlost, so groß war die Nachfrage. Während dort allerdings Billigfahrzeuge einen Preisrahmen von 1.500 bis 5.000 Euro anpeilen, zählt man in Europa Kfz bis maximal 10.000 Euro zu diesem Segment.

Hans Jürgen Wahlen, Geschäftsführer GVA

In der Bundesrepublik fallen unter diese Preisschranke vor allem die Angebote von Lada oder Dacia. Gerade die rumänische Marke hat in den letzten Quartalen stark zugelegt. Zum einen ist dies auf Verwerfungen durch die Abwrackprämie zurückzuführen – viele Menschen, die sich sonst eher einen Gebrauchtwagen anschaffen, greifen nun zu einem Neu- oder Jahreswagen. Zum anderen zeigt sich aber auch ein längerfristiger Trend zur stärkeren Bedeutung von Minimallösungen im Individualverkehr. Gründe für diese neue „Klein ist chic“ - Mentalität dürften in ökonomischen Erwägungen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten liegen, aber auch in einem neuen sozio-ökologischen Bewusstsein, dass kleine und deshalb tendenziell verbrauchsarme Fahrzeuge den eigenen Ansprüchen an Mobilität genügen. Letzteres sieht man in einem starken Trend hin zu kleinen aber teuren Lifestyle-Fahrzeugen, die nicht zum Segment der Low Cost Cars gezählt werden können.

Auch wer an den Anschaffungskosten seines neuen Fahrzeugs sparen will und muss, hat Anforderungen an Qualität und erwartet ein Mindestmaß an Komfort. Nationale und europäische Richtlinien fordern darüber hinaus Emissions- und Sicherheitsstandards ein, die den hiesigen Idealtyp eines Low Cost Cars, den Dacia Logan, elementar von seinem asiatischen Bruder, den Tata Nano, sowohl technisch als auch preislich unterscheiden. Bedeutende Zulieferer aus Deutschland haben an der Wertschöpfung dieser Fahrzeuge inzwischen große Anteile errungen. Die preiswerten Kleinwagen haben in den letzten Jahren einen weltweiten Siegeszug angetreten. Ihr globaler Marktanteil verdoppelte sich von 1995 bis 2008 auf nahezu 11 Prozent. Mittlerweile sind fast 1,5 Mio. Dacia Logan, Hyundai i 10, Honda Life und Suzuki Alto auf Europas Straßen unterwegs.

Mit den Folgen des wachsenden Anteils an Low Cost Cars am deutschen Kfz-Servicemarkt hat sich Prof. Dr. Norbert Schreier (Fachhochschule Esslingen) im Rahmen seines Vortrags auf dem diesjährigen FIGIEFA-Kongress beschäftigt. Vom Prinzip unterscheiden sich die Wartung und die Reparatur etwa eines Dacia Logans nicht wesentlich von der eines deutschen Fahrzeugs aus der automobilen Mittelklasse. Im Wesentlichen sind lediglich die verwendeten Materialien einfacher gehalten, die Elektronik simpler und die Wartungsintervalle oftmals kürzer – keine schlechten Nachrichten für die Werkstätten also.

Prof. Schreier erwartet nicht, dass sich die Reparaturkosten für Billigfahrzeuge an dem niedrigen Niveau des Kaufpreises orientieren werden. Er sieht gerade durch den Einsatz von preiswerten Materialien in der Fahrzeugproduktion, etwa Teile, für die Kunststoff anstelle von Stahl verwendet wurde, einen erhöhten Reparaturbedarf. Auch werde das hohe Lohnniveau in Deutschland dafür sorgen, dass die Wartungs- und Reparaturkosten für ein Low Cost Car proportional am Kaufpreis gemessen, wesentlich höher ausfallen werden als etwa in der automobilen Mittelklasse.

Der Trend hin zu einem wachsenden Anteil an sog. Billigfahrzeugen bietet für die freien Reparaturbetriebe große Chancen. Zum einen haben die Besitzer eines Low Cost Cars bereits mit ihrem Kaufentscheid nachgewiesen, dass sie kostenbewusst sind – eine Eigenschaft, die viele Fahrzeughalter zum Besuch freier Werkstätten führt. Zum anderen bildet der technische Standard der besagten Wagen keine hohe Hürde was Standardreparaturen an Mechanik und Elektrik der Autos betrifft.

Für den freien Reparaturmarkt heißt es nun, diese Entwicklung frühzeitig zu erkennen und speziell angepasste Servicekonzepte zu entwickeln!

Hans Jürgen Wahlen

GVA NACHRICHTEN 6/2009

Inhaltsverzeichnis

Erste Handels- und Industriebeiratssitzung in 2009 54

Manager Fahrzeugteile: Dritte Runde 2009 beendet 56

GVA tritt weiterhin offensiv gegen Abwrackprämie ein 57

ADI Convention 2009: Viele GVA-Mitglieder in Belgien vertreten 58

Mitgliederversammlung und Kongress der FIGIEFA 59

Arbeitskreis FWI im GVA: Sitzung 2009 60

GVA NACHRICHTEN

Impressum

GESAMTVERBAND AUTOTEILE-HANDEL E.V.

Gothaer Straße 17, 40880 Ratingen
Postfach 12 56, 40832 Ratingen
Telefon (0 21 02) 7 70 77-0
Telefax (0 21 02) 7 70 77-17

1. Vorsitzender: Hartmut Röhl
Geschäftsführung: Hans Jürgen Wahlen, Marita Kloster

Redaktion der GVA-Nachrichten:

Alexander Vorbau (verantwortlich)
Jürgen Rinn
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Hans-Böckler-Allee 7
30173 Hannover

Oben links: Die Kaffeepause bot Gelegenheit für interessante Gespräche.

Oben rechts: Die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen boten viel Gesprächsstoff für die Beiratssitzung.

Unten links: Im Anschluss an die Beiratssitzung fand eine Sitzung des GVA-Präsidiums statt. Die Vorstandsmitglieder nutzten die Gelegenheit, GVA-Präsident Hartmut Röhl ein Präsent zu seinem 65. Geburtstag im April zu überreichen. Das Geschenk soll die karitative Arbeit von Hartmut Röhl in Madagaskar unterstützen, wo Röhl mit großem Engagement den Wiederaufbau einer vom Sturm zerstörten Schule vorantreibt.

Erste Handels- und Industriebeiratssitzung in 2009

Ende April trafen sich Mitglieder des Handels- und Industriebeirats im GVA zur ersten gemeinsamen Sitzung des Jahres in Ratingen.

Zu Beginn der Sitzung stand die Begrüßung der vom Präsidium neu berufenen Beiräte auf der Tagesordnung, die den Verband seit Jahresbeginn mit Rat und Tat unterstützen. In den Handelsbeirat sind vom Präsidium Frau Marion Metzger (Metzger), Herr Dr. Bertram Feuerbacher (Trost), Herr Jörg Kasten (Heil & Sohn), Herr Heribert Heinzmann (Heinzmann) und Herr Dr. Klaus Stender (Geueke) berufen worden. Neue Industrieberäte sind Herr Thomas Fischer (VREI), Herr Karsten Schüßler-Bilstein (Febi), Herr Carsten Hogrefe (Wabco), Herr Arnd Franz (Mahle), Herr Jürgen Rabsilber (van Wezel), Herr Ernst Prost (Liqui Moly) sowie Herr Hans Mühlhaus (Herth & Buss).

Einen zentralen Punkt auf der Tagesordnung nahm die Aussprache über die wirtschaftliche Lage der Branche ein. Die jüngsten Umfragen des Verbands hatten ergeben, dass die globale Wirtschafts- und Finanzkrise auch am freien Kfz-Servicemarkt nicht spurlos vorüber geht. Viele Mitgliedsunternehmen schätzen aber die Aussichten für die Entwicklung der Branche als wesentlich positiver ein als die Konjunktur der Gesamtwirtschaft. Dieses Bild wurde in der Diskussion auch von den Beiräten gestützt, die den freien Markt insgesamt gut gerüstet für wirtschaftlich schwierige Zeiten sehen. „Schwarzmalerei“ ist somit fehl am Platz.

In seiner ersten Sitzung als neuer Industriebeirat dabei: Jürgen Rabsilber (Van Wezel, Bildmitte).

Der neue Handelsbeirat Heribert Heinzmann (Heinzmann, links im Bild) tauschte sich mit GVA-Präsident Hartmut Röhl aus.

Der neuberufene Handelsbeirat Jörg Kasten (Heil & Sohn) im Gespräch mit Marion Metzger (Metzger) und GVA-Vorstand Dr. Friederike Schwenker (Schwenker).

Industrie trifft Handel: Franz-Werner Drees (Hella) und Jochen Leuthold (TRW) mit GVA-Vorstand Fabian Roberg (Coler) (v.l.n.r.)

GVA-Vorstandsmitglied Rüdiger Hahn (Winkler) und Manfred Filko (ZF) tauschten sich über die aktuelle Marktsituation aus.

Über neue Entwicklungen gab es bezüglich der Zukunft der Kfz-GVO (EU) Nr. 1400/2002 zu berichten. Voraussichtlich im Juli 2009 wird sich die EU-Kommission zu möglichen Szenarien für die Zeit nach dem Auslaufen der aktuellen Verordnung im Mai 2010 äußern. In ihrem Evaluierungsbericht ließ die Kommission in 2008 noch eine klare Präferenz erkennen, keine sektor-spezifischen Regeln mehr vorzusehen und stattdessen allgemeine Regeln (etwa eine Schirm-GVO) anzuwenden. Mittlerweile lässt sich eine Tendenz zur Verlängerung der Kfz-GVO Nr. 1400/2002 seitens der EU-Kommission erkennen. Zurückzuführen ist dies wohl auf die Stellungnahmen beteiligter Kreise, so auch des GVA, zum Evaluierungsbericht. Die Mehrzahl der Stakeholder ließ den klaren Willen für eine Neuauflage sektor-spezifischer Regeln erkennen. Wegen der Krise in der Automobilwirtschaft will die EU-Kommission außerdem offenbar vermeiden, dass sich die Fahrzeughersteller in der schwierigen aktuellen Lage auf neue rechtliche Regelungen einstellen müssen.

GVA-Präsident Hartmut Röhl (2.v.r.) und GVA-Schatzmeister Michael Katschmanowski (Matthies, 2.v.l.) im Pausengespräch mit den Beiräten.

Der GVA strebt die Verlängerung der aktuellen Kfz-GVO mit einigen Spezifizierungen an. So sollte die neue Verordnung die Frage des Erlöschens der Herstellergarantie bei Fremdwartung eindeutig klären und den Zugang zu den technischen Informationen der Fahrzeughersteller präzisierend klar festlegen. Die Vorteile einer sektorspezifischen GVO liegen darin, dass sie klare und gerichtsfeste Regelungen für die Marktbeteiligten trifft und Verstöße gegen die so genannten schwarzen Klauseln sanktioniert.

Ein wichtiges Instrument, um dieses Ziel zu erreichen, ist die europaweite Informationskampagne „Right to Repair“ verschiedener Akteure des freien Kfz-Servicemarktes. Im Rahmen der Kampagne gibt es verschiedene Aktionen, an denen sich nicht nur die Mitarbeiter der Branche sondern auch Verbraucher aktiv beteiligen können. Dazu zählt etwa die Online-Petition, die unter www.r2rc.de geschaltet ist. Jede Stimme zählt, um die Zukunft des freien Marktes und die Wahlfreiheit der Verbraucher zu sichern!

Manager Fahrzeugteile: Dritte Runde 2009 beendet

Der Manager Fahrzeugteile, die Fort- und Weiterbildungsveranstaltung des freien Kfz-Servicemarktes geht auf die Zielgerade für 2009.

Die drei Wochen gemeinsamen Lernens haben die Teilnehmer über Unternehmensgrenzen hinweg zusammengeschweißt.

Konzentration bei der Bearbeitung der Sanduhrfrage.

College-Dozent Dr. Andreas Kaapke (Bildmitte) freute sich über das erfolgreiche Abschneiden der Teilnehmer.

GVA-Vorstand Stephan Klatt (Hennig Fahrzeugteile Essen) überreichte als Vorsitzender des Prüfungsausschuss die Urkunden an die Absolventen.

Mit Spannung wird die Zeugnisvergabe erwartet.

Nachdem die ersten beiden Runden bereits mit der Kür von insgesamt 26 „Neu-Managern“ erfolgreich beendet wurden, galt es Ende April die Absolventen der vorletzten Runde des Jahres zu finden. 20 Teilnehmer schafften es schlussendlich, die anspruchsvollen Klausuren und die Abschlussprüfung erfolgreich zu gestalten. Bei bestem Frühlingswetter mussten die Prüflinge am Prüfungssamstag in Bad Honnef ihr Wissen in den Fächern Jura, BWL, Marketing und Markt unter Beweis stellen.

Als besondere Anerkennung der Leistung der Absolventen erhalten diese traditionell eine Einladung zur Jahresmitgliederversammlung des GVA in Hannover. Dort wird auch eine Ehrung der besten Absolventen der vier Runden des Manager Fahrzeugteile 2009 stattfinden. Die diesjährige Jahresmitgliederversammlung des GVA mit anschließendem Kongress wird am 20./21. Oktober stattfinden.

Weitere Informationen zum Manager Fahrzeugteile sowie zu den anderen Seminaren im Rahmen des GVA-College, sind beim GVA in Ratingen unter Tel. 02102 / 7 70 77 – 0 oder im Internet unter www.gva-college.de erhältlich. Aufgrund der großen Nachfrage empfiehlt sich eine baldige Anmeldung für den Manager Fahrzeugteile 2010.

Die Absolventen und Dozenten der dritten Runde des Manager Fahrzeugteile 2009.

Die Teilnehmer beim Ziehen der Sanduhrfrage am Prüfungssamstag.

GVA tritt weiterhin offensiv gegen Abwrackprämie ein

Für viel Missfallen sorgt die von der Bundesregierung beschlossene Abwrackprämie in Deutschland. Diese war ursprünglich im Rahmen des Konjunkturpakts II mit einem Volumen von 1,5 Mrd. Euro beschlossen worden.

Am 8. April hatte die Bundesregierung in Berlin beschlossen, diese Summe um 3,5 Mrd. auf 5 Mrd. Euro zu erhöhen. Mit diesen bereitgestellten Mitteln könnte bis Jahresende der Kauf von bis zu 2 Mio. Neufahrzeugen oder Jahreswagen bei gleichzeitiger Verschrottung eines mindestens neun Jahre alten Autos staatlich bezuschusst werden.

Der GVA hat die Abwrackprämie und erst recht deren Erhöhung von Beginn an abgelehnt, da sie ökologischer, ökonomischer und fiskalischer Unsinn ist. Für GVA-Präsident Hartmut Röhl stellt sie „ein antiquiertes Mittel staatlicher Konsumsteuerung dar, das kurz-, mittel- und langfristig die Volkswirtschaft im Allgemeinen und die Automobilwirtschaft im Speziellen schädigen wird."

Derzeit erzeugt die Prämie ökonomische Verwerfungen in Teilehandel und -industrie, dem Gebrauchtwagenmarkt und auch bei den Fahrzeugentsorgern, da das gewachsene Gleichgewicht des Marktes gestört wird.

Auch aus ökonomischer Sicht ist die von der Bundesregierung beschlossene Maßnahme zu kritisieren, denn die für die Produktion eines Neufahrzeugs einzusetzende Energie ist weitaus höher als der fortgesetzte Betrieb eines Altfahrzeugs.

Die Politik, offenbar erfreut darüber, dass eine ihre Maßnahmen gegen die Wirtschaftskrise eine kurzfristige, wenngleich nicht nur aus Sicht des GVA negative, Wirkung entfaltet, ließ scheinbar auch bei der steuerlichen Selbstfinanzierung der Abwrackprämie nur wenig Rechenkunst walten. So kann die vorgetragene Mechanik der Selbstfinanzierung der Abwrackprämie etwa durch höhere Mehrwertsteuereinnahmen aus dem Neuwagenverkauf als fragwürdig bezeichnet werden. GVA-Präsident Hartmut Röhl äußerte sich auch in dieser Frage wiederholt eindeutig: „Die Bürger können jeden Euro nur einmal ausgeben. Wenn sie dies für einen Neuwagen tun, kaufen sie im Gegenzug keine anderen Güter wie Kühlschränke oder Fernsehapparate. Da der staatliche Zuschuss durch die Abwrackprämie beim Kauf eines Neuwagens über 15.000 Euro in etwa dem Erlassen der Mehrwertsteuer für dieses Fahrzeug gleichkommt, wird diese Einnahme dem Staat also an anderer Stelle fehlen." Vollkommen unberücksichtigt bleiben in der öffentlichen Diskussion die Kosten für die Bearbeitung der Anträge durch das BAFA. 220 Mitarbeiter arbeiten mittlerweile im Fachbereich Umweltprämie. Die notwendige IT-Infrastruktur musste erst noch angeschafft werden.

Aus den genannten Gründen wird der GVA deshalb weiterhin seine ablehnende Haltung zur der Prämie offensiv gegenüber der Öffentlichkeit und der Politik vertreten.

Jochen Leuthold (TRW) freute sich über viele gute Gespräche.

So sehen Sieger aus: die frisch gekürten Gewinner des ADI-Awards „Supplier of the Year“ von Schaeffler. In der Bildmitte Michael Söding (Schaeffler), links Georg Wallus.

ADI Convention 2009: Viele GVA-Mitglieder in Belgien vertreten

Die europäische Integration und die Vernetzung der Volkswirtschaften machen auch vor dem freien Kfz-Servicemarkt nicht halt.

Knut Sörensen (NOR) im Gespräch mit GVA-Industriesprecher Manfred Filko (ZF).

Der neugewählte Präsident der ADI, Thomas Vollmar (CARAT), bei seiner President's Address.

Es wundert deshalb nicht, dass die internationalen Teilekooperationen ständig an Bedeutung gewinnen. Neben ATR International, GAUI und TEMOT International gehört die Autodistribution International (ADI) zu den „Big Four“ des Kontinents.

Im April hatte die ADI zu ihrer Convention 2009 nach Louvain-La-Neuve geladen und zahlreiche hochrangige Vertreter von Handel und Industrie waren der Einladung gern gefolgt, darunter auch viele GVA-Mitglieder. Im Mittelpunkt des Treffens standen die zahlreichen Gespräche von ADI-Partnern und Lieferanten, die von den Teilnehmern aufgrund der besonderen Qualität sehr gelobt wurden.

Neue Perspektiven auf das Geschäftsleben eröffnete eine coaching-session mit Justine Henin im Anschluss an den Cocktailempfang in der Magna Aula der renommierten Universität in Louvain-La-Neuve. Der ehemaligen Weltranglistenersten im Damentennis gelang es gut, im Doppel mit ihrem ehemaligen Trainer Carlos Rodriguez, Analogien zwischen Sport- und Geschäftswelt aufzuzeigen. Ihren Worten folgend, lassen sich viele Schwierigkeiten, etwa jetzt in Zeiten der Wirtschaftskrise, mit up and downs im Spitzensport vergleichen. Auch die Wege solchen Widrigkeiten erfolgreich zu begegnen, seien grundsätzlich vergleichbar.

Als besonders Highlight schloss sich die Verleihung des ADI Awards „Supplier of the Year“ an. Alljährlich stimmen die ADI Partner über den besten Lieferanten des Jahres ab, gemessen an einem Mix aus10 Kriterien der Bereiche Produkt und Marketing. In diesem Jahr machte GVA-Mitglied Schaeffler das Rennen um die begehrte Trophäe. Vor dem festlichen Dinner hielt der neugewählte Präsident der ADI, der Geschäftsführer der CARAT Thomas Vollmar, seine Antrittsrede und fand treffende Worte, um den Schwierigkeiten der Gesamtwirtschaft zu begegnen. Vollmer tritt die Nachfolge von Olivier Métraux an und ist der erste Deutsche auf diesem wichtigen Posten.

Tennis-Ass Justine Henin gab eine interessante coaching-session.

Mario Gundlach und Norbert Neuhaus (beide NGK) waren auch auf der ADI-Convention dabei.

Der Abend wurde mit einem festlichen Dinner abgeschlossen.

Mitgliederversammlung und Kongress 2009 der FIGIEFA in Istanbul

Im Mai fand die Mitgliederversammlung des internationalen Dachverbands des freien Kfz-Teilegroßhandels, FIGIEFA, in der türkischen Metropole Istanbul statt.

Der neue FIGIEFA-Präsident Michel Vilatte

Als wichtigster Punkt der Tagesordnung stand die Wahl des neuen Präsidiums an. Von den Mitgliedern zum neuen Präsidenten wurde Michel Vilatte (FEDA, Frankreich) gewählt. Der bisherige Vorsitzende des Verbands, Knud Sörensen (AUTIG, Dänemark), wechselte turnusgemäß auf den Posten des Vize-Präsidenten.

Mit Hartmut Röhl (GVA, Deutschland), Roberto Aldea (ANCERA, Spanien), Christer Liljenberg (SBF, Schweden), Eric Rommerts (RAI, Niederlande) sowie mit Schatzmeister Bob Davis (SMMT, Großbritannien) wurden die anderen Mitglieder des Boards wiedergewählt.

Im Anschluss an die Mitgliederversammlung fand am gleichen Ort der FIGIEFA-Kongress 2009 statt. Die FIGIEFA konnte mit Prof. Norbert Schreier (Fachhochschule Esslingen), Francoise Blais (Valeo) sowie Dr. Thomas Funke (Osborne Clarke) kompetente Referenten gewinnen, die viel über die zukünftigen Herausforderungen an den IAM zu berichten wussten.

Die GVA-Nachrichten werden in der nächsten Ausgabe ausführlich über den Kongress berichten.

GVA-Geschäftsführerin Marita Kloster erläutert den Teilnehmern des AK die wirtschaftliche Lage im Kfz-Teilehandel.

Die Gespräche mit dem FWI wurden bereits vor einigen Jahren in Form eines gemeinsamen Arbeitskreises institutionalisiert.

Arbeitskreis FWI im GVA: Sitzung 2009

Der regelmäßige fachliche Austausch mit anderen Verbänden ist ein wichtiges Instrument für den GVA, um relevantes Fachwissen aus eng mit dem Teilehandel verbundenen Branchen zu erhalten.

v.l.n.r.: GVA-Vorstand Stephan Klatt (Hennig Fahrzeugteile Essen), Volker Einbeck (Gedore) und Udo Frechen (Stahlgruber).

Ziel der Treffen ist es, einen regen Austausch über Themen verwandter Branchen zu ermöglichen.

Ein solches Forum bietet etwa der gemeinsame Arbeitskreis von GVA und FWI (Fachverband Werkzeugindustrie e.V.). Dieser AK wurde, nachdem es bereits über lange Jahre gemeinsame Fachgruppengespräche gab, 1993 in Form eines Arbeitskreises institutionalisiert. Der FWI, beheimatet in Remscheid, ist die Interessenvertretung der Werkzeugindustrie. Hieraus ergeben sich zahlreiche Anknüpfungspunkte zum GVA, denn ohne Werkzeuge keine Teileproduktion und auch kein Kfz-Service. Die deutsche Werkzeugindustrie ist ähnlich wie der freie Kfz-Teilehandel von kleinen und mittleren Unternehmen geprägt. Dem FWI ist sehr daran gelegen, diese Vielfalt zu erhalten, und er betreibt dafür Lobbyarbeit auf nationaler und europäischer Ebene.

Der gemeinsame Arbeitskreis von GVA und FWI soll in erster Linie dazu dienen, optimale Wege der Marktbearbeitung zur Belebung des Werkzeuggeschäfts zu finden und dabei unterstützend tätig zu sein. In der Sitzung des AK 2009 stand als Grundlage dafür ein intensiver Austausch zur Marktlage an erster Stelle. Der GVA nutzte die Gelegenheit auch den aktuellen Stand ausgewählter politischer Projekte vorzustellen. So enthält etwa die Kfz-GVO, über deren Zukunft zurzeit in Brüssel entschieden wird, Passagen, die den Zugang des freien Kfz-Servicemarktes zu technischen Informationen und Werkzeugen regeln. Einen weiteren Austausch gab es aber auch über Themenfelder wie geplante und bereits abgeschlossene Messeaktivitäten der Verbände.

Der **Service-Partner** in Ihrer Nähe

PLZ 0

ad-Augros Autoteile Werkstattausrüstungen & Service Handelsgesell. mbH
Dieselstr. 54, 06130 Halle/Saale
Tel.: 03 45-4 82 78 00
Fax: 03 45-4 82 78 49
www.adaugroshalle.de
info@adaugroshalle.de

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

Ihr Visitenkarten-eintrag - der direkte Draht zum Kunden

PLZ 1

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

PLZ 2

CHRISTIAN LÜHMANN GMBH & CO. KG
Lange Straße 100-106
27318 Hoya
Telefon 04251 812-30
Telefax 04251 812-49
www.classic-oil.de
FUCHS AUTORISIERTER FUCHS PARTNER

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

J. A. SCHLÜTER SÖHNE
Autorisierter Vertriebspartner
Mercedes-Benz Originalteile
Mitsubishi Fuso Originalteile
Eberspächer-Standheizungen
Ausschläger Billdeich 62–64
20539 Hamburg
Tel.: (0 40) 7 88 16-86 • Fax: -49
internet: www.schlueter-soehne.de

PLZ 3

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

www.amz.de

PLZ 4

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

PLZ 5

ELBE Gelenkwellen Service GmbH
Bleriotstr. 5
50827 Köln
Tel.: 0221 5974 0
Fax: 0221 5974 105
elbe@elbe-gmbh.de
www.elbe-gmbh.de

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

PLZ 6

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

PLZ 7

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

PLZ 8

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

Hier könnte Ihr Eintrag stehen !

PLZ 9

IPSA Autoteile Großhandelsges. mbH
Erfurter Höhe 42
99610 Sömmerda
Tel.: 03634/3186-0
Fax: 03634/334-29
www.ipsa-autoteile.de
info@ipsa-autoteile.de
ajusa

PETERMAX MÜLLER
Original-Ersatzteile bundesweit über Nacht
Autohaus Laatzen
Petermax Müller GmbH
Telefon: 0 51 02/9 39 37 45
www.PM-Mueller.de
teileservice@pm-mueller.de

Damit auch Ihr Unternehmen mit aufgenommen wird, brauchen Sie uns nur ein Telefax mit den notwendigen Daten zu faxen.

Die Kosten für diesen Eintrag (43 mm breit x 25 mm hoch) belaufen sich auf 50 Euro je Ausgabe.

Der Auftrag gilt ab der nächsten verfügbaren Ausgabe für das komplette Kalenderjahr (10 Ausgaben).

Einsendeschluss für die Ausgabe 7-8/2009 ist am 15. Juli 2009.

Telefon: 0511/8550 – 2647
Telefax: 0511/8550 – 2600

Anzeige

Besser sein als das Original

Mit seinen Produktverbesserungen hat sich die Wulf Gaertner Autoparts AG mit der Marke Meyle Products einen Namen gemacht. Das Hamburger Unternehmen betreibt intensive Produktforschung sowie -Verbesserung und geht mit verlängerten Garantiezeiten für seine HD-Teile in die Qualitätsoffensive.

Foto: Rinn

„Wir greifen gezielt Problemfälle auf, um diese Teile weiter zu verbessern," sagt Dipl. Ing. Sven Nielsen, Technischer Direktor bei der Wulf Gaertner Autoparts AG.

Foto: Rinn

Mit innovativen Produktverbesserungen hat sich Meyle Products einen Namen gemacht.

Das Bessere ist des Guten Feind, so oder ähnlich könnte man die Aktivitäten der Wulf Gaertner Autoparts AG sinnbildlich im Bereich der Produktphilosophie auf den Punkt bringen. Unter dem Markennamen Meyle Products entwickelt, produziert und vertreibt das Hamburger Unternehmen hochwertige Ersatzteile für den Kfz-Aftermarket. Vor etwas mehr als einem halben Jahrhundert im Jahr 1958 von Wulf Gaertner als Exporteur von Autoersatzteilen gestartet, florierten die Geschäfte erst in Süd- und Mittelamerika, dann in aller Welt. Frühzeitig hatte man dort erkannt, dass es längst nicht mehr allein mit dem Aufbau einer Vertriebsstruktur und der Abwicklung des Geschäftes mit Artikelnummern getan ist und setzte 1995 mit der Übernahme von Meyle Products, einer Qualitätsmarke im Ersatzteilmarkt einen Meilenstein. Schon seit Jahren hat sich das Unternehmen mit verbesserten Produkten einen Namen gemacht und zum Trendsetter auf diesem Gebiet entwickelt.

Den Hamburgern kommt dabei zu Gute, dass der wachsende Wettbewerb die Automobilhersteller beflügelt, ihre Produktentwicklungszyklen immer mehr zu verkürzen und kurzfristiger Fahrzeuge mit komplexen und anspruchsvollen Bauteilen auf den Markt zu bringen. Die Belastungen, denen die einzelnen Komponenten und Bauteile der modernen Autos mittlerweile ausgesetzt sind, nehmen enorm zu. Das gilt insbesondere für Querlenker, Traggelenke, Federbeinstützlager, Spurstangenköpfe sowie deren Lagerschalen, Hydrolager und Gummi-Metallteile. Deshalb betreibt man in Hamburg-Rahlstedt intensive Produktforschung und -entwicklung an diesen Teilen. Dort werden neue Automodelle nach Serienanlauf auf ihre Schwachstellen von einem Expertenteam aus Ingenieuren und erfahrenen Kfz-Praktikern analysiert. Diese entwickeln gemeinsam mit den Produktionswerken und Kooperationspartnern Bauteile, in denen die erkannten Probleme behoben werden.

Wenn Gutes nicht immer gut genug ist

Dipl. Ing. Sven Nielsen, Technischer Direktor bei Wulf Gaertner Autoparts AG, macht das an Beispielen wie etwa dem BMW E36 fest, wo das Fahrvergnügen durch das vordere Traggelenk schon mal getrübt werden kann, wenn dieses hoch belastete Bauteil bereits nach einer Weile ausgeschlagen ist. „Das E36-Traggelenk war bei uns der Auslöser für die Weiterentwicklung schwach ausgelegter Bauteile für unsere HD-Serie. Die neuesten weiterentwickelten Bauteile sind unsere HD-Pendelstützen. Wie im Markt und in allen Werkstätten bekannt ist, gibt es viele Modelle, bei denen diese Bauteile frühzeitig ausfallen. VW Sharan, Mercedes A-Klasse und Ford Mondeo sind nur einige Beispiele dafür. Die konsequente Weiterentwicklung dieser Bauteile stellt daher für viele Werkstätten und Fahrzeughalter die Abhilfe dar. Wir haben die Kugelgelenke verstärkt und durch eine ideale Kombination des Kunststoffsitzes, des Fettes und der Kugelbolzen verbessert." Die von den Hamburgern neu entwickelten Pendelstützen haben seinen Worten zu Folge eine bessere Dauerfestigkeit und deutlich verlängerte Lebensdauer. Neben Prüfungen und Produkterprobungen im eigenen Hause

Die Hamburger Entwickler nehmen Bauteile aus der Serienproduktion unter die Lupe. Deshalb betreibt man für die Meyle Products intensive Produktforschung und -entwicklung. Foto: Rinn

In Deutschland ist das Unternehmen heute gut aufgestellt. Weltweit ist die Wulf Gaertner Autoparts AG mit der Marke Meyle Products in 120 Ländern vertreten und betreut dort den Groß- und Fachhandel.

Foto: Wulf Gaertner Autoparts AG

setzt man bei Meyle vor allem auch auf Praxiserprobung der verbesserten Teile. Das heißt, die Teile kommen weltweit in Taxen und Fahrschulfahrzeugen zum Einsatz und werden bei strapaziösem Einsatz auf ihre Haltbarkeit kontrolliert. „Gefertigt wird nach deutschen Maßstäben, die strenge Qualitätssicherung sowie Produkttests finden in Hamburg statt“, macht Nielsen deutlich.

Meyle geht in die Qualitätsoffensive

Deshalb geht der Autoersatzteilhersteller aus Hamburg mit seinen HD-Teilen (heavy duty), die länger als das Original halten sollen, in die Offensive und macht dies mit seiner Werbekampagne deutlich: „Manche Dinge halten länger als das Original“ oder „Schluss mit Reklamationen“, heißt es dort. Die technischen Innovationen der Produkte zielen, da wo es sinnvoll ist, auf die Verbesserung mehrerer Komponenten. Zunächst geht es darum, herauszufinden, welche Belastungen in der Konstruktion des Teils ausschlaggebend für den Ausfall sind. Je nach Ergebnis wird die Konstruktion verändert, das Innenleben robuster gestaltet, hochwertigeres Material eingesetzt oder Gummi-Metallverbindungen umgestaltet. Im Verbesserungsprozess arbeiten die Ingenieure mit etablierten Partnern der Automobilbranche zusammen, die auf ihren Fachgebieten Spezialisten sind: zum Beispiel mit Lufthansa Technik Intercoat für Verschleißschutzbeschichtungen, mit Fuchs Lubritech etwa für das in Kugelgelenken eingesetzte Hightech-Fett sowie dem Technologischen Zentrum der Fachhochschule Lübeck.

„Die verbesserten Teile erhalten das Siegel HD-Quality sowie den Zusatz HD in der Teilenummer. Bisher wurden rund 500 Teile vornehmlich aus den Produktgruppen Lenkung und Aufhängung, Schwingungstechnik, sprich Gummi-Metall, und Kühlung verbessert. Prominente Vertreter der HD-Serie sind etwa das besagte Pendelstützenprogramm für rund 5000 Fahrzeugmodelle, das E36-Ganzmetall-Traggelenk oder der E46-Querlenker“, sagt Kirsten Rothe, die bei Wulf Gaertner Autoparts AG im Vertrieb für Deutschland und Österreich tätig ist. „Auf unsere HD-Teile geben wir vier statt der üblichen zwei Jahre Garantie, weil deren Qualität die der Originalteile weit übertrifft, können wir guten Gewissens und ohne zu zögern diese verlängerte Garantie darauf geben“, führt sie weiter aus.

Das bedeutet für die Werkstatt, sie kann mit gutem Gewissen ein solches Teil verbauen, ohne befürchten zu müssen, dass der Kunde irgendwann wieder mit dem gleichen Schaden die Werkstatt ansteuert. „Wir wollen mit unseren Produkten die besten im freien Teilemarkt sein“, kennzeichnet Vertriebsleiter der Wulf Gaertner Autoparts AG, Lars Gaertner, die strategische Ausrichtung des Unternehmens: „Meyle hat den Anspruch, bester Anbieter für Verschleißteile im freien Teilehandel zu sein. Soll heißen, beste Qualität unserer Produkte, wettbewerbsfähige Preise und Spitzenservice einschließlich schneller Lieferfähigkeit. Und so werden wir auch weiterhin erfolgreich am Markt leistungsoptimierte Verschleißteile anbieten. Unser Ziel dabei ist eine Marktabdeckung von 95 Prozent. Allerdings werden wir keinen Spagat in andere Produktgruppen machen, sondern unsere Kernkompetenz sowie unsere Serviceleistungen für unsere Kunden weiter ausbauen und stärken.“

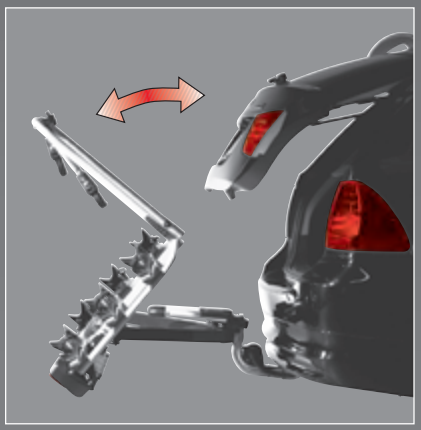
Jürgen Rinn

Qualität in Form und Funktion.
Die neuen Fahrrad-Heckträger von Atera.

Strada Sport
Strada e-Bike
schneller Zugriff dank neuer Klappmechanik.

- 0 Kraftaufwand - einfach Abklappen
- 1 Meter - kompaktes neues Design
- 10 Sekunden - schnelle Montage
- 13 Kilo - Leichtgewicht
- 68 Kilo - Zuladung (bis zu 4 Fahrräder)
- 100 Prozent - Beladekomfort
- Transport von bis zu 2 Elektrobikes

E BIKE GEEIGNET



Schneller Zugang zum Kofferraum durch neue Klappmechanik.

Atera®
TRÄGERSYSTEME

Mehr Infos unter: 0751/76 04-0 oder www.atera.de

Beim Zahnriemengetriebe des elektromechanischen Lenksystems von BMW, ZF Lenksysteme und ContiTech kommt der schrägverzahnten Riemen CONTI SLT POWER zum Einsatz. Foto: ContiTech

Schräge Zähne mit mehr Biss

Ein schrägverzahnter Zahnriemen von ContiTech treibt elektromechanisches Lenksystem an und bewährt sich im Serieneinsatz.

Gemeinsan haben BMW, ZF Lenksysteme und ContiTech ein elektromechanisches Lenksystem (Electrical Power Steering, EPS) mit achsparalleler Anordnung (APA) entwickelt, das bereits seit 2006 im BMW 1er und 3er eingesetzt wird. Es besteht aus einem Elektromotor, einer Kugelgewindespindel und einem Zahnriemengetriebe. Im Gegensatz zu hydraulischen Ausführungen benötigt ein solches elektromechanisches Servosystem bei der Geradeausfahrt keine Energie und reduziert so den Kraftstoffverbrauch um bis zu 0,3 Liter auf 100 Kilometer. Zudem verzichtet das EPS-APA auf den Einsatz von Hydraulikflüssigkeit, weil es modular aufgebaut ist.

Für das Zahnriemengetriebe des EPS hat ContiTech einen schrägverzahnten Riemen entwickelt, den Conti SLT Power. SLT steht für „Super Low Temperature“, denn der Riemen ist für einen Temperaturbereich von minus 40 bis plus 120 Grad Celsius ausgelegt. „Möglich wurde dieser Fortschritt durch den Einsatz eines EPDM-Tieftemperatur-Elastomers, das extrem alterungs-, kälte- und hitzebeständig ist“, erläutert Hermann Schulte, Leiter Forschung und Entwicklung der ContiTech Power Transmission Group. Der verbaute Glascord gebe dem Riemen zudem eine besonders hohe Biegewechsel-Festigkeit, Wasserbeständigkeit und Längenstabilität, sagt er.

Auch der niedrige Geräuschpegel spielt eine große Rolle. Das Zahnscheiben- und das Riemenprofil wurde für diese Anwendung entwickelt und um fünf Grad schrägverzahnt. Dadurch wird ein störungsfreier Zahneinlauf und eine optimierte Akustik erreicht. Kein Riemen soll lauter als 45 Dezibel sein. Deshalb werde jeder Riemen vor der Auslieferung auf seine Akustik überprüft, lautet die Herstelleraussage. Zudem erhalte jeder Riemen während der Produktion eine Kennzeichnung, um eine lückenlose Produktrückverfolgbarkeit zu gewährleisten, die für Lenksysteme gefordert wird. Das gesamte Lenkungssystem soll eine wartungsfreie Haltbarkeit von mehr als 15 Jahren gewähren. jr.

Kurzhub-Scherenhebebühne mobil, CL-2,5-S, 2,5 t
- Bedienelement leicht verfahrbar
- Inkl. Mobilset

ab € 1.890,-

Kurzhubhebebühne GC-3.0-SSE
- Stationär
- Variable Aufstellbreite

ab € 1.810,-

2-Säulenhebebühnen
- Alle Tragarme 2-fach teleskopierbar
- Aufnahme von Smart bis Sprinter lang möglich
- Diverse Modelle 3,0 - 4,0 t

ab € 1.695,-

Pkw-Reifenmontiermaschinen
- Div. Ausstattungen
- Montagearm pneumatisch schwenkbar
- 10-23"

ab € 1.160,-

Pkw-Radwuchtmaschinen
- Diverse Modelle
- Toleranz +/- 1g
- Raddurchmesser max. 1000 mm

ab € 1.010,-

Preise zzgl. Mwst und Fracht

PAUL LANGE & CIE
LONGUS® AUTOLIFT
Tel. 0711-2588-02 • Fax 0711-2588-104
info@longus.de • www.longus.net

Eines für alle

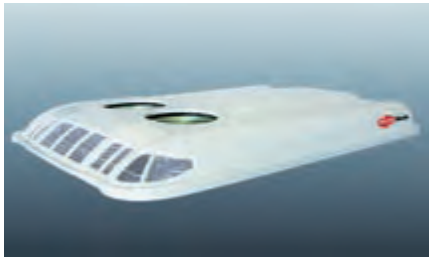
Der Motor des neuen VW Passat TSI EcoFuel kann wahlweise mit Erdgas oder Benzin betrieben werden. Der bivalent ausgelegte Hochleistungs-Motor verlangt auch ein für beide Kraftstoffe geeignetes Hochleistungs-Motorenöl. Insbesondere muss das Öl die Auswirkungen der im Erdgasbetrieb auftretenden höheren Verbrennungstemperaturen beherrschen. Darüber hinaus ist es erforderlich, aschebildende Wirkstoffe zu reduzieren. VW schreibt ein Low SAPS-Motorenöl mit der Freigabe VW 504 00/507 00 vor.

Addinol bietet mit dem Giga Light MV 0530 LL jetzt ein Low SAPS-Motorenöl der SAE-Klasse 5W-30. Das Leichtlauföl erfüllt laut Herstellerangaben optimal alle Anforderungen der VW-Gruppe beim Erdgas- und auch beim Benzinbetrieb. Hinter dem Kürzel Low SAPS – was so viel bedeutet wie weniger Sulfat-Asche, weniger Phosphor und weniger Schwefel – verbirgt sich eine große Herausforderung für die Hersteller von Schmierstoffen und Additiven. Hochleistungs-Motorenöle basieren hauptsächlich auf aschebildenden Metallverbindungen. Addinol Giga light MV 0530 LL kommt laut eigenen Angaben quasi mit einer Halbierung der Aschebildner und Schwefel-/Phosphorverbindungen aus und enthält vollkommen neu entwickelte Wirkstoffe.

Eignet sich laut Unternehmensangaben für beinahe alle Motoren: Das Addinol Gig light MV 0530 LL. Foto: Addinol

Zudem soll sich das Motorenöl unter anderem durch niedrigen Kraftstoffverbrauch, seinen Longlife-Charakter, sehr gute Motorsauberkeit, extremen Verschleißschutz, optimale Viskosität und stabilen Ölfilm bei allen Betriebstemperaturen auszeichnen. Addinol Giga light MV 0530 LL sei ein Allrounder für die Werkstatt, heißt es in der Mitteilung. Es übertreffe die Anforderungen der Spezifikation ACEA C3 und verfüge neben der Freigabe VW 504 00/507 00 zusätzlich über die MB-Freigabe 229.51 und BMW Longlife-04. Damit könne das Motorenöl in nahezu allen Benzin- und Dieselmotoren eingesetzt werden. Dazu zählten bis auf wenige Ausnahmen alle VW, Audi, Seat, Skoda, BMW und Mercedes-Benz sowie alle Fahrzeuge, in deren Betriebshandbuch ein Motorenöl mit der Spezifikation C3 vorgeschrieben wird.

REIFEN GÖGGEL
Großhandel Service Logistik
Mühlburren 2 – 4
72501 Gammertingen
www.reifen-goeggel.de
Telefon (0 75 74) 9 31 30
Telefax (0 75 74) 9 34 40
info@reifen-goeggel.de
Rund-um-die-Uhr-Bestellservice:
WWW.REIFEN-GOEGGEL.DE I SHOP



Prima Klima zum Nachrüsten: Standheizungsspezialist Eberspächer vertreibt ab sofort Nachrüst-Klimaanlagen von Delphi Diavia. Das Modell „Madrid“ leistet 15.000 Watt und ist für Busse mit bis zu 25 Plätzen geeignet.
Foto: Eberspächer

Klimaanlagen zum Nachrüsten

Mit dem Vertrieb von Nachrüst-Klimaanlagen des Herstellers Diavia erweitert der Esslinger Standheizungsspezialist Eberspächer ab sofort sein Nachrüstangebot. Die Dachklimaanlagen und Splitgeräte eignen sich einer Unternehmensinformation zufolge insbesondere für die Nachrüstung bei Sonderfahrzeugen und Transportern.

Laut Eberspächer bieten die aus verschiedenen Komponenten modular aufgebauten Klimaanlagen Erstausrüsterqualität auch für die Nachrüstung. Für viele Fahrzeuge gibt es spezielle Einbausets, welche die Installation erleichtern sollen. Beim Einbau werden vorhandene Heizungs-, Lüftungs- und Regelkomponenten um die Bausteine der Klimaanlage erweitert. Das Leistungsspektrum der Anlagen reicht von 4000-Watt-Geräten für Traktoren oder Baufahrzeuge bis hin zu 15.500-Watt-Anlagen für Kleinbusse mit bis zu 25 Sitzplätzen.

Diavia ist laut Eberspächer einer der europäischen Marktführer für Nachrüstklimaanlagen im Automotive-Sektor und Teil von Delphi Automotive Systems in Bologna (Italien), einem Zulieferer im Bereich „thermal systems“. Den Vertrieb der Delphi Diavia-Geräte organisiert die Eberspächer Heizgeräte GmbH in Torgelow über das Eberspächer-Vertriebsnetz aus Händlern und Werkstätten. kk

www.eberspaecher.com/torgelow

Ein Schlauch für alle Fälle

Die ECON-WerkstattausrüstungsGmbH aus dem rheinlad-pfälzischen Dernbach hat einen Universal-Kühlerschlauch im Programm, der nicht nur gute Dienste leistet, wenn kein Original-Schlauch griffbereit ist, sondern zudem auch noch preiswert ist.

Der Universalschlauch mit dem Namen Tubano ist laut Angaben von ECON unbegrenzt einsetzbar bei Zuleitungen, Ableitungen und Verbindungen, er ist beständig sowohl gegen Wasser als auch Säuren und verdünnte Basen.

Die Anwendung ist denkbar einfach: Wenn der Durchmesser und die Länge bestimmt sind, den Schlauch in der Mitte des Faltenbalges abschneiden und mit Schlauchschellen befestigen. Der Tubano-Universal-Kühlerschlauch wird in einer Länge von einem Meter geliefert.

www.econ-wa.de

Anwendungsbeispiele für WD-40 können unter www.wd40.de abgerufen werden. Die Seite www.3-in-1.eu informiert Profi-Anwender über die Einsatzmöglichkeiten der einzelnen 3-in-one-Professinal-Produkte.
Foto: WD-40-Company

Werterhalt durch Wartung

Wartungs- und Instandhaltungsprozesse gewinnen gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten an Bedeutung und lassen sich oft mit chemisch-technischen Produkten unterstützen und vereinfachen. Hier bietet sich das Sortiment der WD-40-Company mit dem Multifunktionsöl WD-40, dem Alleskönner als Rostlöser, Schmiermittel, Kontaktspray, Korrosionsschutzmittel und Teilereiniger in einem an. Mit dem patentierten Smart Straw-Sprühkopfes kann es punktgenau, flächig sowie schnell und sauber auftragen werden. Schwergängige Mechanismen kommen wieder in Gang und Korrosion wird dauerhaft verhindert. Der Verschleiß von Werkzeugen und Maschinen kann damit deutlich reduziert werden. Für professionelle Anwender wird zusätzlich die Dekra-geprüfte Produktreihe 3-in-one Professinal angeboten. Die sechs Produkte sind für speziellere Anwendungsbereiche vorgesehen. Die Bandbreite reicht vom Hochleistungsrostlöser über den Universalreiniger, das Silikonspray, den Motor-Schnellstarter, das Universal-Lithiumfett bis hin zum weißen Lithiumsprühfett. Die drei erstgenannten Produkte sind ebenfalls mit Smart Straw erhältlich. jr.

Bei der Abbremsung aus Tempo 50 kam der Probant mit den intakten Stoßdämpfern wesentlich eher zum Stehen. Für einen Fußgänger, der die Straße überquert, wäre das zu knapp geworden. Fotos: Rinn

Aus der Praxis für die Praxis

Auf der Lemförder Lenkungs- und Fahrwerktour 2009 macht ZF Services von März bis Juli bundesweit die Kfz-Werkstätten mit praxisnahen Trainings fit für den Verkauf und die Montage von Stoßdämpfern und Fahrwerksteilen.

Dass Fahrwerkkomponenten nicht nur Einfluss auf Zuverlässigkeit und Fahrkomfort haben, sondern auch auf die Fahrsicherheit, wurde im Rahmen der Lemförder Lenkungs- und Fahrwerktour 2009 eindeutig demonstriert.

Damit man als Werkstatt gegenüber Kunden bei Mängeln im Bereich Lenkungs- und Fahrwerkskomponenten professionell und überzeugend kommunizieren kann, bietet ZF Services auf der Lemförder Lenkungs- und Fahrwerktour 2009 eine Menge an Informationen, Action und Spaß. Das Schweinfurter Unternehmen verdeutlicht dort praxisnah, dass Lenkungs- und Fahrwerkkomponenten nicht nur einen entscheidenden Einfluss auf Zuverlässigkeit und Fahrkomfort haben, sondern sich auch die Fahrsicherheit auswirken. Die Lemförder Werkstatt-Aktion findet von März bis Juli 2009 an 14 Orten bundesweit statt. Mit praxisnahen Halbtagstrainings im Bereich Verkauf und Produkte werden hier die Werkstätten fit für das Stoßdämpfergeschäft gemacht. Denn abgenutzte Stoßdämpfer beeinträchtigen die Fahrsicherheit, wenn sie ihre Verschleißgrenze erreicht haben. Da dies für den Kunden unbemerkt geschieht, besteht hier für die Werkstatt Prüf-, sprich Handlungsbedarf. Defekte Stoßdämpfer bemerkt man nicht so schnell wie etwa eine rutschende Kupplung oder quietschende Bremsen. Mit zwei baugleichen VW Golf, der eine mit intakten und der andere mit defekten Stoßdämpfern, demonstrieren die Experten von ZF Services den Einfluss auf die Verkehrssicherheit dieser hoch belasteten Bauteile. Schlechte Stoßdämpfer haben für gewöhnlich schwerwiegende Folgen für die Fahrsicherheit. Das ist in erster Linie ein längerer Bremsweg, höhere Aquaplaning-Gefahr, verlängerte Reaktionszeit und schlechtere Sichtverhältnisse bei Nacht. Dass ein Auto mit intakten Dämpfern bei gleichzeitigem Bremspunkt eher zum Stehen kommt, als ein Fahrzeug mit abgenutzten Stoßdämpfern wird hier praktisch bewiesen. Bei der Abbremsung aus Tempo 50 war es in etwa die Breite

Wie schlapp bei dem einen Testfahrzeug die abgenutzen Stoßdämpfer waren, demonstrierte der Instruktor recht eindeutig mit der Wipp-Methode.

Beim praxisnahen Training machte der ZF-Experte die Teilnehmer aus den Werkstätten auf mögliche Montagefehler aufmerksam, die häufig anzutreffen sind.

eines Zebrastreifens, die der Golf mit den defekten Dämpfern später zum Stehen kam, als sein intakter Kollege. Das kann dann mitunter für Personen auf dem Zebrastreifen zu spät sein.

Wertvolle Tipps für den Verkauf und die Montage

Damit diese Fakten im Verkaufsgespräch ausreichend zur Geltung kommen, geben die Vertriebsexperten den Teilnehmern eine ganze Reihe von Tipps mit auf den Weg. Zuerst einmal, dass ein Verkaufsgespräch in einer Wohlfühlatmosphäre stattfinden soll und dass der Kunde ein Recht auf Information und Sicherheit hat. Nach einer Selbsteinschätzung zwischen Kunden- und Abschlußorierentierung weiß jeder der Teilnehmer, wo er im Verkauf steht. Wie wichtig das Verkaufsgespräch selbst ist, machen die Experten an der AFPÜ-Methode mit einigen Fallbeispielen aus dem Tagesgeschäft deutlich. Das heißt, einem Kundeneinwand stehen Anerkennung, Frage, Positionierung und Überprüfung gegenüber. Dabei lernen die Teilnehmer auch die Grundregeln, sprich Techniken des Verkaufens kennen. Im praktischen Teil nimmt der Trainer die Produkte ins Visier. Dabei verweist er auf die Erstausrüsterqualität der Fahrwerksteile aus dem Hause Lemförder und mahnt zu achtsamen Umgang bei der Montage von Federbeinen sowie Lenkern. Hier kommt es beim Festziehen der Lenkerbuchsen auf die Null-Lage eines Fahrzeugs an. In der Praxis komme es immer wieder vor, dass nach dem Einbau des Federbeins die Lenker nicht entspannt werden und so bereits Verschleiß und Schäden vorprogrammiert sind. Ohne die Entspannung treten wesentlich höhere Belastungen an den Lenkern im Fahralltag auf, weil die Gummis durch die dabei eintretende größere Verdrehung zu stark belastet werden. Resultat: Sie verschleißen dadurch erheblich schneller, werden damit zum Sicherheitsrisiko und beeinflussen die Lenkpräzision negativ. Deshalb rät der Experte, bei Arbeiten am Fahrwerk die Lenker zu lösen, insbesondere nach der Montage von vorderen Federbeinen. Diese können sich in neutraler Lage entspannen und werden danach wieder in Null-Lage befestigt. Dann ist die Werkstatt auf der sicheren Seite, was die Montage angeht.

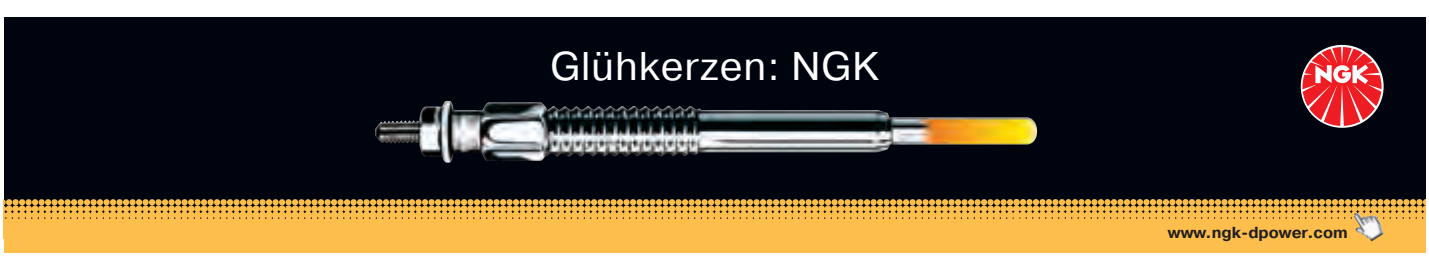
Insgesamt elf Servicetrainer mit zwei Trucks, drei Pkw zur Demonstration, zwei Rennwagen zum Mitfahren und drei Tonnen Equipment stehen den rund 7000 teilnehmenden Werkstätten in der vier Monate dauernden Aktion zur Verfügung. Neben Wissen für die Praxis, stehen auch die eigene Geschicklichkeit beim Parcourfahren und Action beim Mitfahren im Rennwagen auf dem Programm, von Langeweile keine Spur.

Jürgen Rinn

Eberspächer bietet ein Komplettprogramm für den Ersatzteilmarkt im Bereich Abgastechnik. Foto: Eberspächer

Komplettes Programm

Ob Saab oder Volvo, Daewo oder Toyota, bei der Eberspächer Exhaust Aftermarket GmbH & Co. KG in Neunkirchen sind alle Schalldämpfer, Anbausätze und Rohre für gängige Pkw-Modelle aus Fernost und Skandinavien ab Baujahr 1985 verfügbar. Mit der Programmerweiterung für schwedische und asiatische Fahrzeuge gilt der schwäbische Abgasspezialist erstmals als Vollsortimenter im Aftermarket. Mit 580 asiatischen und 100 schwedischen Artikeln soll eine Marktabdeckung von 85 Prozent erreicht werden, heißt es dort. „Im Aftermarket Abgastechnik deckt Eberspächer jetzt alle relevanten Anwendungsbereiche für internationale Fahrzeuge ab“, betont Gerald Forster, operativer Geschäftsführer der Eberspächer-Tochter. Dazu gehören Abgasanlagen für nahezu alle europäischen und asiatischen Pkw sowie für zahlreiche leichte Nutzfahrzeuge. Alle Produkte der Abgastechnik werden laut Hersteller in einem internationalen Fertigungsverbund produziert und sind im neuen Eberspächer-Gesamtkatalog sowie im elektronischen Teilekatalog TecDoc gelistet. Die Handelspartner werden mit Cross-Referenzlisten und passenden Lagervorschlägen unterstützt. jr.



Die Jury reiste vier Tage lang durch Deutschland. T. Michalzik (von links), Coparts; H. Regnath, Select AG; H. Braitmaier, Auto-Crew; K. Zick, Centro; S. Vassia, Trost; J. Dölicke, Automeister; W. Bredlau, ATR; F. Eucker, Dekra; W. Oberheide, Bosch; vorne: W. Steube, Partslife.

Deutschlandmarathon

Die Jury des Wettbewerbs „Werkstatt des Jahres“ ermittelt jedes Jahr die besten konzeptgebundenen Werkstätten. Die Juroren machen sich die Arbeit nicht leicht. Denn sie besuchen dafür neun Betriebe in Deutschland. Und die liegen zwischen Alpen und Ostsee.

ZUR SACHE

Werkstatt des Jahres

Der traditionelle Qualitätswettbewerb wird bereits zum elften Mal ausgeschrieben. Als Veranstalter ist Partslife zum ersten mal dabei und hat das Konzept den aktuellen Entwicklungen im freien Kfz-Service-Markt angepasst.
Neben dem Erscheinungsbild und der technischen Ausstattung der Werkstatt wird vor allem auf den angebotenen Service sehr großen Wert gelegt. Auch die strategische Ausrichtung für die Zukunft findet besondere Berücksichtigung. Die deutschen freien Mehrmarkenwerkstätten stellen in diesem Wettbewerb ihre Qualität und Leistungsfähigkeit unter Beweis. Um eine größere Chancengleichheit im Wettbewerb zu gewährleisten, wurden drei Kategorien nach Anzahl der Mitarbeiter vorbereitet.

Wer schon einmal Werkstatt des Jahres war, weiß, dass die Teilnahme einen großen Aufwand bedeutet. Oft jedoch wird unterschätzt, was die Jury aus Vertretern aller Werkstattsysteme auf sich nimmt, um wirklich die besten Betriebe zu finden.

Die Bedeutung des Wettbewerbs ist dabei für alle Beteiligten enorm wichtig, denn sowohl die Jury als auch die beteiligten Werkstattpartner profitieren sehr von der Teilnahme.

Gut für die ganze Branche

Veranstaltet wird „Werkstatt des Jahres“ vom Entsorgungsdienstleister Partslife. Geschäftsführer Wolfgang Steube ist davon überzeugt, dass ein solcher Wettbewerb der gesamten Branche gut tut. Denn die beteiligten Betriebe setzen Zeichen und Maßstäbe für das Geschäft der freien Werkstätten.

Sie beweisen, dass diese Betriebe sehr leistungsfähig sind und zeigen sowohl anderen Kfz-Profis als auch der

Foto: Weber

Auch die Feuerwehr gehört zu den Kunden der preisgekrönten Werkstätten.

Industrie, dass freie Werkstätten ausgesprochen ernst zu nehmende Geschäftspartner sind.

Den freien Markt stützen

Partslife möchte mit dem Wettbewerb dazu beitragen, den freien Markt zu unterstützen. Steube sieht, dass gerade ein unabhängiges Unternehmen wie seines eine neutrale Plattform bieten kann. Für noch mehr Neutralität sorgt die Dekra. Auch sie unterstützt den Wettbewerb. Dekra Key Account Manager Frank Euckert hat die Jury auf ihrer Reise begleitet und dafür gesorgt, dass die Wahl der besten Werkstätten Deutschlands fair und gerecht zuging.

Wolfgang Bredlau von ATR bringt das Engagement der Jury auf den Punkt: „Wir von den Werkstattkonzepten unterstützen die Werkstätten dabei, sich auf ihr Geschäft zu konzentrieren. Der Wettbewerb hilft ihnen dabei, sich weiter zu entwickeln. Denn diese Art von geballter Konkurrenz belebt wirklich das Geschäft.“ Einig sind sich die Juroren darüber, dass durch die Teilnahme am Wettbewerb der Blick der Unternehmer auf ihren eigenen Betrieb geschärft wird und sie sich auch dadurch weiter entwickeln.

Fotos: Weber

Das kostenlose Ersatzfahrrad gehört inzwischen zum guten Ton.

Auch wenn die Jury unbestechlich ist: kleine Geschenke hatten die Teilnehmer dennoch vorbereitet.

Kleine Details machen oft den Erfolg der preisgekrönten Werkstätten aus.

Wolfgang Steube von Partslife hatte die Organisation voll im Griff.

Große Fairness

Ein weiterer Aspekt des Wettbewerbs ist die enorme Fairness unter Unternehmen, die eigentlich im Wettbewerb miteinander stehen. Denn es herrscht große Offenheit unter den Verantwortlichen der Konzepte. Sie tauschen sich sachlich über Stärken und Schwächen der beteiligten Werkstätten aus, und zwar ganz unabhängig von deren Konzeptzugehörigkeit.

Dass dabei nicht immer eitel Sonnenschein herrschen kann, ist kein Geheimnis. Doch am Ende ist der Wille groß, einen Konsens herbeizuführen, da alle an die gemeinsame Sache glauben. Klaus Zick von Centro lobt die große Fairness, die unter den Juroren herrscht und erwähnt, dass ihm der Wettbewerb auch schon so manche neue Idee geliefert hat. „Es ist spannend, dass die eigenen Betriebe vom Wettbewerb bewertet werde.“, bemerkt er überzeugt.

Ein weiter Weg

So schwebt tatsächlich der Geist der Fairness über dem Bus, mit dem die Jury quer durch Deutschland reist. Sie legt dabei jedes Jahr eine ganze Reihe von Kilometern zurück. Zwischen dem 11. und dem 14. Mai reiste sie von Herrenberg über die Münsterländer Orte Goch, Heiden und Raesfeld nach Gütersloh. Weiter ging es nach Leer, dann von Hohenaspe in Schleswig-Holstein nach Zerbst in der Region Magdeburg. Letzte Station war Strausberg bei Berlin.

So kamen rund 2400 Kilometer zusammen, An- und Abreise der Juroren noch gar nicht mitgezählt. Geschont hat sich die Jury nicht. Sie war täglich vom frühen Morgen bis zum späten Abend auf den Beinen. Der viertägige Marathon durch die besten Werkstätten der Republik hat sich für sie dennoch gelohnt. Denn gerade die Tatsache, dass die Profis durch jahrelange Erfahrung wissen, wo die Schwachstellen in den Werkstätten zutage treten, ist die Stärke des Unterfangens. Das geballte Knowhow von neun Konzepten macht erst die umfassende Bewertung möglich.

Spannung bleibt

Und auch wenn jetzt schon fest steht, wer gewonnen hat, schweigt die Jury eisern. Denn die Verleihung der Preise ist am 16. Juni in Bamberg. Bis dahin bleibt die Spannung noch erhalten.

Dr. Frauke Weber

Im Autohandel und auch in Kfz-Werkstätten wird vermehrt auf Dialogmarketing-Kampagnen zur direkten Kundenansprache gesetzt.

Gas geben beim Dialogmarketing

Tipps für die Kundengewinnung: Für Kraftfahrzeugbetriebe, die sich für Dialogmarketing entscheiden, soll es künftig mit einem neuen Online-Tool der Deutschen Post einfacher und selbstverständlicher werden.

Es wird immer schwieriger, Neuwagen oder fabrikneue Zweiräder zu verkaufen, aber auch der Kontakt zu Neukunden in der Werkstatt gestaltet sich zunehmend schwieriger. Um zu überleben, muss man auf maßgeschneiderte Angebotspakete für spezielle Käufergruppen, auf Zusatzgeschäft im Bereich Service, Finanzierung, Leasing, Versicherung sowie auf Dialogmarketing setzen, um seine Kunden gezielt zu erreichen. Die neue „Mailingfactory“ (www.mailingfactory.de) ist ein praktisches Instrument, das es kleinen und mittelständischen Unternehmen ermöglicht, den gesamten Prozess von Dialogmarketing-Aktionen ohne Vorkenntnisse, schnell, zielgerichtet und kostengünstig online abzuwickeln. Damit will man bei der Deutschen Post mittelständischen Unternehmen verschiedenster Branchen – darunter auch Autohäuser, Motorradhändler, Kfz-Werkstätten und Tankstellen – für den Einsatz von Dialogmarketing gewinnen. „Gerade für mittelständische Unternehmen lohnt sich der Einsatz von Werbung per Post. Die Mailingfactory gibt jetzt auch Unternehmen mit wenig oder keinerlei Erfahrung im Umgang mit Dialogmarketing die Möglichkeit, schnell und mit geringem Einsatz viel zu erreichen“, sagt Ingrid Hillen, Leiterin Marketing Gewerbekunden bei der Post. Ihren Worten zu Folge bietet das neue Online-Tool dazu mehr als 200 branchenspezifische Mailing-Vorlagen. Es stehen konkrete Werbeanlässe als „Aufhänger“ zur Verfügung: Treue- oder Rabatt-Aktionen, Sonderangebote, Jubiläen, Weihnachtskarten, saisonale Themen sowie brachentypische Kommunikationsthemen. Die Vorlagen seien individuell gestaltbar, zum Beispiel durch alternatives Bildmaterial, Überschriften, Texte oder Grafiken, so Marketingexpertin. Auch sei die Handhabung des Online-Tools eher einfach. „Innerhalb von nur 20 Minuten lässt sich ein komplettes Mailing online erstellen und der Versand beauftragen,“ verspricht Ingrid Hillen.

Wem keine eigenen Adressen zur Verfügung stehen, der kann in seinem regionalen Umkreis werben oder auf attraktive Mietadress-Pakete zurückgreifen. Über beide Wege lassen sich schnell neue Zielgruppen ermitteln und ansprechen. In ein paar Tagen kann so ein Mailing produziert und an seine Empfänger versendet werden. Adressierte Mailings können schon ab einer Auflage von 50 Stück, Postwurfsendungen ab 600 Stück erstellt werden. „Ob für den Gebrauchtwagenverkauf, die Einführung neuer Modelle, Events wie den Tag der offenen Tür oder verkaufsoffene Sonntage, Werkstatt-Dienstleistungen oder TÜV- und AU-Angebote – die neue Mailingfactory bietet Autohändlern fast für jeden Anlass eine Vorlage, die sich in Verkaufserfolge ummünzen lässt.“, sagt Peter Strauch vom Direkt Marketing Center Augsburg.

Gesteuerter Werbeerfolg: Werkstätten und Autohandel setzen stärker auf Dialogmarketing. Fotos: vergissmeinnicht

Tipps für die Kundengewinnung

Wenn es um Eigenwerbung geht, tun sich viele Kfz-Unternehmen schwer. Zu teuer, zu wenig effektiv oder zu wenig messbar sei sie – so oder ähnlich lauten gängige Vorurteile. Dabei setzt man dort oftmals auf die falschen Werbemittel oder diese weisen derart gravierende konzeptionelle oder gestalterische Mängel auf, dass ihre Werbewirkung gegen Null tendiert. Dabei ist die Wahl nicht schwer. Gerade angesichts zumeist geringer Budgets sind Werbebrief oder Postwurfsendung für Handwerksbetriebe nicht selten der Königsweg in Sachen Kommunikation. Das so genannte Dialogmarketing liefert messbare Ergebnisse, bringt Lerneffekte und nimmt bereits in der Ansprache die beiden Hauptvorteile vorweg, die Handwerksbetriebe ihren Kunden zu bieten haben: Die persönliche Beratung und die kundenspezifische Lösung.

Dabei schließt der Einsatz von Dialogmarketing jedoch parallele Investitionen im Bereich klassischer Medien nicht aus. Im Gegenteil: Maßgeschneiderte Werbebotschaften sowie das Zusammenspiel aller Werbemittel und Kommunikationskanäle erhöhen auch die Wirkung der Dialogmarketing-Maßnahmen. Wir haben die unterschiedlichen Werbemittel und Kanäle einmal genauer betrachtet. So ist Direktwerbung der beste Weg für alle, die ihre Zielgruppe sehr genau bestimmen können.

Die für den Versand benötigten Adressen beschaffen Sie sich relativ einfach über Adressverlage. Bei Entwurf und Gestaltung der Briefe ist es sinnvoll, sich von einer Werbeagentur unterstützen zu lassen. Vorteil: Geringe Streuverluste durch gezielte Ansprache. Nachteil: Vor allem beim ersten Mal teuer, da hohe Entwicklungskosten.

Anzeigen führen je nach Produkt und Einzugsgebiet mit unterschiedlichen Wegen zum Erfolg: Wer beispielsweise Waren für alle auf einem eng begrenzten Markt anbietet, sollte in der Lokalzeitung oder den örtlichen Anzeigenblättern inserieren. Lässt sich die Zielgruppe fachlich einschränken, ist der Weg über die einschlägigen Fachzeitschriften wegen der geringeren Streuverluste vorzuziehen. Für beide Wege gilt gleichermaßen: Nur eine gut gemachte Anzeige, die aus der Masse heraussticht, löst das erwartete Echo aus. Vorteile: Thema und Motiv der Anzeige ohne Aufwand beliebig veränderbar und Rabatte bei „Abonnent-Schaltung“. Nachteil: Handgestrickte Lösungen bringen wenig, daher empfiehlt sich die Einschaltung einer (nicht immer ganz preiswerten) Agentur.

Bei Prospekten sollte das Produkt oder die Dienstleistung möglichst viele Kunden auf einem eingeschränkten lokalen Markt ansprechen können. Was sich also für den Gastwirt, Schuhmacher, HiFi-Verkäufer durchaus lohnt, ist für einen weniger auf die allgemeinen Verbraucherinteressen abzielenden Unternehmer, zum Beispiel aus der Gebäudetechnik, kaum geeignet. Vorteil: Kostengünstig, da wenig Herstellungsaufwand. Nachteil: Können bei der Papierflut in den Briefkästen leicht untergehen

Das Ladengeschäft als Hingucker nutzen

Besitzen Sie ein Ladengeschäft, dann gestalten Sie Ihre Außenfenster mit viel Sorgfalt. Haben Sie den potenziellen Kunden erst einmal aufmerksam gemacht und betritt er den Laden, haben Sie schon halb gewonnen. Häufig wechselnde Dekoration weckt die Neugier: „Was haben die jetzt schon wieder ausgestellt?“ Vorteil: Zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten, steuerbar nach Wetter und Saison. Nachteil: Hoher Aufwand durch ständigen Wechsel, nur für Unternehmer mit Ladengeschäft geeignet.

Sind Ihnen potenzielle Kunden, beispielsweise über ein Gewinnspiel oder eine Fragebogenaktion mit Adressen und Telefonnummern bekannt, können Sie durch telefonisches Nachfassen den Kunden zum Käufer machen. „Kalte“ Anrufe bei Leuten, die noch nie mit Ihnen in Kontakt waren, untersagt der Gesetzgeber allerdings. Vorteil: Persönlicher Kontakt garantiert bei geschickter Ansprache eine hohe Erfolgsquote. Nachteil: Adressen der möglichen Kunden müssen bekannt sein.

Messen und Ausstellungen, also regionale Verbraucherausstellungen mit starkem Publikumsverkehr, können Anbieter von Produkten und Dienstleistungen nutzen, die viele Konsumenten ansprechen. Wer dagegen auf ein Fachpublikum abstellt, für den lohnen sich überregionale Fachmessen. Vorteil: Direkter Blickkontakt zum Kunden, der wiederum das Angebot persönlich prüfen kann. Nachteil: Insbesondere bei Fachmessen hohe Gebühren für die Standflächen.

Einfache Produkte oder die Bewerbung des Betriebes eignen sich am besten zur Plakatwerbung. Als Faustregel gilt: Je weniger und größer der Text und je ansprechender das Foto, desto erfolgreicher ist dieses Werbemittel. Vorteil: Geringe Herstellungskosten. Nachteil: Je nach Produkt hohe Streuverluste, Gefahr der Zerstörung oder des Überklebens.

Die Zahl der lokalen Radiosender wächst ständig. Damit werden diese Medien auch für den kleineren Unternehmer zunehmend wichtig. So nutzen viele lokale Händler auf der „grünen Wiese“ mittlerweile die lokalen Medien, um Kunden aus den überfüllten Stadtzentren anzulocken. Vorteil: Zum Teil hohe regionale Akzeptanz der privaten Sender macht die Spots „glaubhaft“. Nachteil: Zum Teil sehr hohe Kosten pro Sendeminute.

Bei der Kinowerbung können Sie die Chance nutzen, Ihr Angebot zu präsentieren, während die Zuschauer auf den Film warten. Anders als beim Fernsehen sind Sie sich hier der ungeteilten Aufmerksamkeit des Zuschauers sicher. Auch dieses Medium eignet sich am besten für Unternehmer mit einem regionalen Markt. Vorteil: Durch die Art des Films ist die Zielgruppe genau bestimmbar. Nachteil: Erstellung des Spots erfordert hohen organisatorischen und finanziellen Aufwand.

Last but not least ist eine wirksame „Mund-zu-Mund-Propaganda“ der Traum vieler Unternehmer. Denn sie ist die kostengünstigste und glaubhafteste Form der Kundenwerbung. Damit Sie der Kunde jedoch seinen Freunden und Bekannten empfiehlt, muss er zunächst hundertprozentig mit Ihrer Leistung zufrieden sein. Jeder unzufriedene Kunde schadet dem Image und erschwert die Ansprache neuer Kunden. Das als kurzer Überblick zu den möglichen Werbemitteln und -kanälen. Die Entscheidung, welche die bessere, effizientere und letztlich kostenrelevante Lösung ist, muss jeder nach eigenem Ermessen wählen. UR.

TECHAU
www.techau.de
ABSCHLEPPWAGEN
BERGUNGSSYSTEME
AUTOTRANSPORTER
Hermann TECHAU GmbH · Anhängertechnik und Fahrzeugbau · Bayernstr. 1
D-28219 Bremen · Tel. 0421 / 38612-0 · Fax 0421 / 391972 · E-Mail: info@techau.de

Bitte recht freundlich

Schon bei der Kundenbegrüßung ist Freundlichkeit angesagt, denn der erste Eindruck entscheidet, der letzte bleibt.

Tatort: eine Kfz-Werkstatt irgendwo in Deutschland. Opfer: ein nichtsahnender Kunde, der soeben eintritt. Ein anderer Kunde steht vor dem Schreibtisch des Werkstattleiters und wartet auf seine Rechnung. Der Werkstattleiter tippt gerade die einzelnen Posten in seinen PC ein. Der zweite Kunde kommt also herein und sagt fröhlich: „Guten Morgen“. Der Werkstattleiter tippt schweigend an seinem PC. Der Kunde räuspert sich, der Werkstattleiter tippt unbeirrt weiter und würdigt den neuen Kunden keines Blickes. Grundsätzlich gilt: Es kostet kein Geld, einen Kunden freundlich zu begrüßen, verbessert aber von Anfang an die Kundenbeziehung. Und die ist genau so wichtig wie die Termintreue. Freundlichkeit führt zu positiver Mund-zu-Mundwerbung: ein zufriedener Kunde sagt es sieben anderen.

Für die gute Atmosphäre ist jeder selbst verantwortlich.

Freundlichkeit wird schon bei der Kundenbegrüßung wahrgenommen. Der erste Eindruck entscheidet, der letzte bleibt. Und ein schlechter erster Eindruck schafft Vorurteile. Albert Einstein sagte einmal: „Es ist leichter ein Atom zu zertrümmern, als ein Vorurteil.“ Der erste Eindruck findet in den ersten Sekunden statt. In diesen Sekunden entstehen oft Urteile, genauer „Vorurteile“ bei Kunden. Vom unfreundlichen Mitarbeiter schließt der Kunde auf die Leistung der Firma. Ein ganzer Rattenschwanz von Eigenschaften wird noch angehängt, getreu dem Motto: Wer unsympathisch wirkt, den mag ich nicht. Und wen ich nicht mag, dem traue ich auch nicht, dass er mich zufrieden stellt. Positive Merkmale führen dagegen zu positivem Rückschluss: sympathisch – glaubwürdig – da gehe ich wieder hin.

Freundlichkeit kann man sich leisten – sie kostet nichts und bringt am meisten.

Lächeln kostet nichts, oder? Lächeln macht zwar aus viel Arbeit nicht weniger, aber sie macht sie leichter. Ein freundliches Lächeln macht das Kundengespräch nicht kürzer, aber um einiges angenehmer. Ein freundliches Lächeln wirkt sich auf die zwischenmenschliche Beziehung aus. So gesehen ist der Unterschied zwischen teilnahmsloser Pflichterfüllung und freundlicher Gesprächsführung gar nicht so unbedeutend. Natürlich muss man nicht den ganzen Tag lächeln. Bei der Begrüßung ist die Mimik wichtig. Lächeln macht nicht nur sympathisch, wer lächelt sieht besser aus. Zu unterscheiden ist „grinsen“ (krampfhaftes smiling) und „lächeln“ (positive innere Einstellung). Sicherlich ist es gerade bei Hektik und Stress schwierig, freundlich zu sein. Es gibt aber immer wieder Mitarbeiter, denen das gelingt, die auch in schwieriger Situation freundlich sind. Also gilt, wenn ein Kunde hereinkommt, muss er sofort begrüßt werden. Die Arbeit am

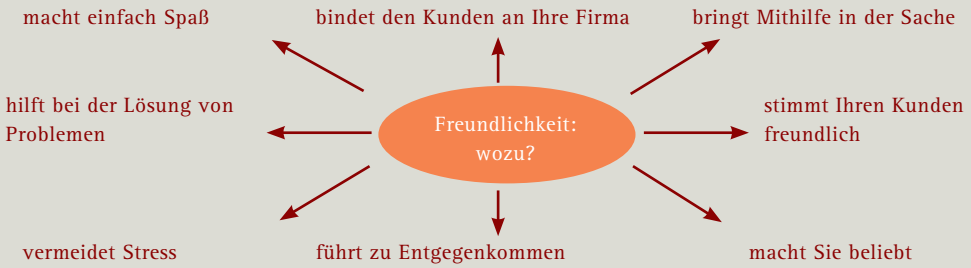
SYMPATHIE:

Woran erkennt man, dass der Kunde Sie akzeptiert?

Er nimmt sich Zeit für Sie	Er stellt persönliche Fragen	Er gibt Ihnen gerne Recht
Er zeigt Entgegenkommen	Er verzeiht kleinere Fehler	Er leistet Mithilfe
Er ist erreichbar beim Rückruf	Er bedankt sich für Ihre Hilfe	Er nervt Sie nicht mit Forderungen

FREUNDLICHKEIT:

Unbezahlbare Vorteile, die nichts kosten.



Wissen Sie, dass:

... fast 80 Prozent der Mitarbeiter davon überzeugt sind, sympathisch zu wirken?

... der erste Eindruck in weniger als zehn Sekunden entsteht?

... man zehn positive Wörter braucht, um ein negatives Wort auszugleichen?

... viele Mitarbeiter nicht mehr „Danke“ sagen können, wenn ihnen ein Kunde entgegenkommt?

... Stammkunden zu Gesprächsbeginn einen Sekunden-Small-Talk erwarten?

... vorgespielte Freundlichkeit der Telefonistin nicht positiv wirkt?

... unsympathische Menschen länger im Gedächtnis des Kunden bleiben als sympathische?

... in positivem Gesprächsklima zum Kunden schneller sachliche Ergebnisse erzielt werden als in negativem Klima?

Foto: pressmaster

Computer wird für einen Augenblick unterbrochen und anschließend fortgesetzt. Schon Wilhelm Busch stellte fest: „Wer auf dem Lande und in der Stadt seine Kundschaft wohnen hat, der sei freundlich und bescheiden denn das mag die Kundschaft leiden."

In einem Zehn-Punkte-Programm kann jede Firma „Kundenfreundlichkeit" definieren und auf die Internetseite stellen. Mit den Mitarbeitern wird dieses Programm gemeinsam entwickelt – es sind also alle beteiligt. Wie wichtig Freundlichkeit ist, zeigt sich auch bei der Abfrage der Kundenzufriedenheit nach Reparaturen. Im Fragebogen ist immer der Punkt „Freundlichkeit" enthalten („Wie beurteilen Sie die Freundlichkeit meiner Mitarbeiter?").

Negative Worte sind ein echter Killer für ein gutes Gesprächsklima. „Bitte gedulden Sie sich einen Moment" hört sich besser an als „Sie müssen warten". „Der Chef ist nicht da" kann ja stimmen, aber es wirkt negativ. „Ich lege ihm eine Notiz hin, dann kann er sich melden" kommt besser beim Kunden an. „Heute geht nichts mehr" ist auch so ein schreckliches Beispiel. „Morgen Vormittag ist die Reparatur fertig" ist positiv. „Da haben Sie mich falsch verstanden" oder „Da habe ich mich falsch ausgedrückt". Zwischen den beiden Aussagen ist eben ein deutlicher Unterschied.

Freundlichkeit am Telefon

Mit diesen acht Buchstaben (MARZIPAN) erreichen Sie achtzig Prozent der möglichen Freundlichkeit:

M Mimik, Lächeln hört man durch die Stimme
A Ausdrucksweise und Wortwahl
R Recht geben, wenn der Anrufer Recht hat
Z Zuhören, zuhören, zuhören
I Innere Einstellung – Sie muss stimmen
P Positive Worte (bitte und danke)
A Akzeptanz des Anrufers, ihn so nehmen wie er ist
N Namen des Anrufers nennen

Dabei wäre unfreundlich: „Da müssen Sie mir erst Ihren Namen sagen", freundlich dagegen: „Bitte sagen Sie mir Ihren Namen" und überfreundlich: „Würden Sie bitte so nett sein und mir freundlicherweise Ihren Namen sagen."

Was können Sie privat tun?

Pflegen Sie den Umgang mit optimistischen Menschen. Meiden Sie Stimmungstöter. Beenden Sie die Beziehung zu Bekannten, die Ihnen, wenn Sie mit Ihnen zusammen waren, ein Gefühl der Entmutigung hinterlassen. Wählen Sie Freunde, die in Ihnen Tatkraft und Selbstvertrauen wecken. Nutzen Sie die stimulierende Kraft der Musik. Hören Sie zu Hause und beim Autofahren Ihre Lieblingsmusik. Sie versetzt Sie in eine entsprechende Grundstimmung. Die positive Grundstimmung ist die beste Basis, mit den beruflichen Alltagsproblemen fertig zu werden. Wie ist es mit Ihnen? Sind Sie wirklich positiv wie Sie sich selbst einschätzen?

Welche Vorteile bringt Ihnen Sympathie?

Eigentlich macht es uns selbst Spaß, freundlich zu wirken. Denn das hebt die Stimmung. Sympathiegewinnung sollte man nicht von der eigenen Laune abhängig machen. Besonders wirkungsstark ist Freundlichkeit zu Gesprächsbeginn. In den ersten Sekunden, wenn der Kontakt beginnt, werden die Weichen gestellt für den weiteren Verlauf des Gesprächs. Ein guter Start beginnt mit freundlichem Gesicht (auch am Telefon) und positiven Worten. Keiner verlangt, dass Sie den ganzen Tag nur lächeln. Übrigens: Freundliche Gedanken machen ein Gespräch freundlich. Wer schlecht über andere denkt, kann nicht freundlich mit ihnen reden.

Rolf Leicher

Aus 13 eigenständigen Gesellschaften setzt sich der DBL-Verbund zusammen. Mit modernsten Reinigungsmethoden wird die Berufsbekleidung fit gemacht. Fotos: DBL

Mit Arbeitskleidung gewachsen

Der Markt der Berufsbekleidungsanbieter ist auch 2008 weiter gewachsen. Die Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH bietet jetzt auch Arbeitsschutzartikel an.

Schon lange hat die Berufsbekleidung ihr Image als eintönige Funktionsbekleidung abgelegt. Zwar stehen bei der Suche nach Latzhosen, Kitteln oder Arbeitshemden immer noch Funktionalität, Qualität und Schutz im Vordergrund, aber Hersteller und Kunden setzen zunehmend auf das entsprechende Outfit. Diese Trendwende wurde entscheidend durch Anbieter von Mietberufskleidung forciert. Sie sorgen dafür, dass die Mitarbeiter in den Betrieben nicht nur schick daher kommen, sondern auch immer saubere und gepflegte Kleidung zur Verfügung haben.

Ein Großversorger in diesem Bereich ist die deutsche Berufskleider-Leasing GmbH (DBL), ein genehmigtes Mittelstandskartell aus insgesamt 13 eigenständigen Unternehmen an 24 Standorten innerhalb Deutschlands. „Der textile Mietservice hat sich im Laufe der Jahre zu einem komplexen Gebilde ausgeweitet, das von der Beratung über die Pflege bis hin zur Überwachung der Normen reicht“, sagt der Vorsitzende der Geschäftsführung des 1971 gegründeten Verbundes, Louis Serrado. Und er fügt hinzu: „Mit den Wünschen der Kunden hat sich auch der Service verändert“. Demnach sei der Beratungsbedarf der bundesweit über 5200 Kunden, die sich aus Unternehmen der Lebensmittelherstellung, Handel und Handwerk, Industrie bis hin zum Pflegeservice und Krankenhäusern erstreckt, gestiegen. Die Vorgaben des Gesetzgebers und der Berufsgenossenschaft zum Thema Berufsbekleidung seien inzwischen sehr umfangreich und von vielen Kunden gar nicht mehr nachvollziehbar. „Daher sehen wir es als unsere Aufgabe, die Unternehmen zu unterstützen und ihnen ganz auf ihre Bedürfnisse abgestimmt komplette Pakete anzubieten“, sagt Serrado.

Ein gutes Jahr für den DBL-Verbund

Der Markt für die professionelle Textilpflege in Deutschland umfasste im vergangenen Jahr ein Volumen von 3,5 Milliarden Euro. Davon entfallen alleine 2,6 Milliarden Euro auf Mietservice und Wäschereinen. Der Anteil des DBL-Verbundes an diesem Kuchen liegt bei 198 Millionen Euro und ist den Angaben zufolge gegenüber dem Jahr 2007 um mehr als acht Prozent, beziehungsweise 15 Millionen Euro gestiegen. Dazu Dirk Hischemöller, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing der DBL: „Wir haben uns verpflichtet, nur Kollektionen, die nach dem ÖkoTex-Standard 100 geprüft und zertifiziert sind, zu liefern. Auch bei der Pflege der Berufskleidung und der Wahl der Waschmittel seien besondere Kriterien zu berücksichtigen, so Hischemöller anlässlich einer Fachpressekonferenz im März 2009 in Gochsheim bei Schweinfurt bei der Richter Textilservice GmbH. Waschtemperatur, Waschdauer, die richtige Dosierung der Waschmittel und der ausgiebige Spülgang nach dem Waschen würden in den Unternehmen der DBL ständig kontrolliert.

Neben dem Kerngeschäft Mietberufskleidung versorgt der DBL-Verbund seine Kunden auch mit Mietfußmatten. In diesem Bereich stieg der Umsatz im Vergleich zu 2007 um 4,5 Prozent auf 13,2 Millionen Euro. An dem Gesamtumsatz, der Berufskleidung und Fußmatten einschließt, nimmt die Kfz-Branche mit etwa neun Prozent einen der hinteren Plätze ein. Allerdings umfasst der Bereich Kfz etwa zehn Prozent der von DBL eingekleideten Träger. Insgesamt 18 Prozent der Kunden aus der Kfz-Branche leasen ihre Berufskleidung bei den Unternehmen der DBL.

Arbeitsschutzartikel im Programm

Seit dem vergangenen Jahr bietet der DBL-Verbund seinen Kunden nun auch Arbeitsschutzartikel an. Dazu gründete der Verbund im September 2008 die Arbeitsschutz- und Handels-GmbH. Im Gegensatz zum traditionellen Leasingangebot handelt es sich hierbei ausschließlich um Kaufartikel. In Zusammenarbeit

Der Vorsitzende der Geschäftsführung des 1971 gegründeten Verbundes, Louis Serrado, sieht es als wichtigste Aufgabe, den Kunden komplette Pakete rund um den Mietservice anzubieten.

Dirk Hischemöller, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing: „Die Dosierung der Waschmittel und der Spülgang werden in den Unternehmen der DBL ständig kontrolliert."
Foto: Rodenbüsch

Die deutsche Berufskleider-Leasing GmbH (DBL) besteht aus insgesamt 13 eigenständigen Unternehmen an 24 Standorten innerhalb Deutschlands.

mit Partnern aus Industrie und Handel werden Schutzhelme, Hörschutz, Atemschutz, Handschuhe, Arbeitsschuhe oder Absturzsicherungen angeboten. Interessenten können sich im Internet unter www.dbl-psa.de im virtuellen Shop umsehen und bei Bedarf ihre Bestellungen aufgeben.

Auf die derzeit weltweit stagnierende wirtschaftliche Situation angesprochen sagt Hischemöller, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing: „Wir erwarten im Jahr 2009 einen Umsatz, der knapp unter dem des Vorjahres liegt. Allerdings ist es richtig, dass wir auch mit einem gewissen Entscheidungsstau unserer Kunden rechnen, da inzwischen vermehrt Mitarbeiter, vorwiegend Zeitarbeiter entlassen werden und niemand eine Prognose wagt." Den eigentlichen Umsatzeinbruch des DBL-Verbundes erwartet Hischemöller im Jahr 2010.

Peter Rodenbüsch

amz
auto | motor | zubehör
Jetzt Testabo abschließen!
www.amz.de
www.kfz.schluetersche.de
Management & Technik
aus einer Hand
10 x jährlich!
So sind Sie für die Zukunft gewappnet: In der amz – auto motor zubehör erfahren Sie, wie Sie Kunden gewinnen und halten und Zusatzgeschäfte erwirtschaften – im Praxisteil der amz erfahren Sie, welche Handgriffe nötig sind.
Schlütersche
Verlagsgesellschaft
mbH & Co. KG
30130 Hannover
Telefon 0511 8550-0
vertrieb@schluetersche.de
www.kfz.schluetersche.de

Das Kölner Stadtoberhaupt Fritz Schramma überreichte das Ausbildungszertifikat an Geschäftsführer Hans Otto Hess und Betriebsleiter Heinrich Haas. Foto: Hess

Ausgezeichnete Ausbildung

Die Hans Hess Autoteile GmbH wurde für die hohe Qualität in der Ausbildung mit dem Ausbildungszertifikat der Bundesagentur für Arbeit ausgezeichnet. Seit drei Jahren verleiht die Arbeitsagentur Köln zusammen mit der Stadt Köln die Auszeichnung, mit der besondere Anstrengungen von Unternehmen im Bereich der Ausbildung junger Menschen öffentlich gewürdigt werden.

Das in Köln ansässige Unternehmen beschäftigt 188 Mitarbeiter, davon sind 18 Auszubildende. Für Hans Otto Hess ist die Ausbildung junger Menschen nicht nur eine Frage der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens, sondern eine selbstverständliche Verpflichtung gegenüber der jungen Generation und der Gesellschaft, da eine abgeschlossene Berufsausbildung die Grundlage für den Aufbau der eigenen Existenz ist.

Gelobt wurde das Traditionsunternehmen, bei dem sich die Ausbildungsquote auf fast zehn Prozent beläuft, nicht nur für das kontinuierliche Engagement im Ausbildungsbereich, sondern auch die intensive Betreuung für seiner Nachwuchskräfte. jr.

Harald Hahn als ASA-Vizepräsident bestätigt

Auf der Jahresmitgliederversammlung in Rust wurde Harald Hahn, Vizepräsident des ASA-Verbandes, einstimmig für weitere zwei Jahre in seinem Amt bestätigt. „Ich danke den ASA-Mitgliedern für das entgegengebrachte Vertrauen. Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen werde ich mich weiter dafür einsetzen, dass die Interessen des ASA-Verbandes im In- und Ausland noch stärker wahrgenommen werden“, sagte Hahn kurz nach seiner Wiederwahl. jr.

Klaus Burger, Präsident des ASA-Verbandes (rechts) gratuliert Harald Hahn zu seiner Wiederwahl zum Vizepräsidenten des ASA-Verbandes. Foto: ASA

Ruville ist „Supplier of the Year 2008“

Die Egon von Ruville GmbH st ein Unternehmensbereich der Schaeffler Gruppe Automotive. Das Hamburger Unternehmen wurde erstmals von der Autodistribution International (ADI) mit der Auszeichnung „Supplier of the Year 2008“ prämiert. Die ADI ist eine der europaweit größten Einkaufskooperationen für Kfz-Ersatzteile, -Werkzeuge und -Services. Mit ihren 19 Partnern vertritt die ADI rund 500 Kfz-Großhandelsunternehmen und ist mit 2200 Großhandelsfilialen in 26 Ländern vertreten. ADI-Mitgliedsunternehmen werden von Schaeffler Automotive Aftermarket mit dem kompletten Produkt- und Servicesortiment der Marken LuK, INA, FAG und Ruville bedient.

Im Rahmen des Awards bewerten die ADI-Partner den Produkt- und Marketingmix von allen 42 Vertragslieferanten. Dabei gilt es, strenge Anforderungen in zehn verschiedenen Kategorien zu erfüllen. Die Trophäe wurde erstmals 1992 und dieses Jahr zum 17. Mal vergeben.

Die Übergabe der Trophäe fand in der belgischen Universität „Université Catholique de Louvain (UCL)“ in Louvain-la-Neuve statt. Foto: Ruville

„Mit der Verleihung hat die ADI der Schaeffler Automotive Aftermarket das Vertrauen ausgesprochen – eine Anerkennung, insbesondere in dem momentan schwierigen, wirtschaftlichen Umfeld“, sagt Michael Söding, Geschäftsleitung Vertrieb & Marketing des Aftermarket-Spezialisten. jr.

Neuer Präsident der adi

Im Rahmen der ordentlichen adi-Aktionärsversammlung Ende April 2009 wurde der Sprecher der Carat-Geschäftsführung, Thomas Vollmar, einstimmig zum neuen Präsident der adi (Autodistribution International) gewählt. Er tritt damit die Nachfolge von Olivier Metraux an, der dieses Amt seit 2006 innehatte.

Mit Thomas Vollmar steht seit Gründung der adi 1970 zum ersten Mal ein deutscher Kooperationsgeschäftsführer an der Spitze der größten europäischen Teilehandelskooperation. Die adi ist in 28 europäischen Ländern mit ihren Aktionären und assoziierten Mitgliedern vertreten und erwirtschaftete 2008 ein Umsatzvolumen von 5,1 Milliarden Euro. rl

Thomas Vollmar, Sprecher der Carat-Geschäftsführung, ist zum adi-Präsidenten gewählt worden. Foto: Carat

Mit dem Kärcher in die berufliche Zukunft

Im Herbst startet das Förderungs- und Bildungszentrum der Handwerkskammer Hannover die Fortbildung zur Fachkraft für innovative Fahrzeugaufbereitung (HWK). Das passende Arbeitsgerät bekommt die HWK schon jetzt: Mit dem benachbarten Kärcher-Center in Garbsen pflegt die Handwerkskammer seit jeher eine gute Partnerschaft. So ist es denn auch wenig verwunderlich, dass fünf Profi-Geräte – ein Hochdruckreiniger, ein Waschsauger und drei Nass-Trocken-Sauger – auf die ersten Fortbildungsteilnehmer warten. „Das Kärcher-Center zeigte sich beeindruckt von der in Deutschland einzigartigen Maßnahme, die Handwerksbetriebe darin schult, gebrauchte Fahrzeuge aufzubereiten“, sagt Veit Adam, Leiter des Förderungs- und Bildungszentrums, der zusammen mit Klaus Müller, dem Leiter des Kfz-Bereiches, die Geräte in Empfang nahm.

„Wir möchten durch unsere Spende deutlich machen, wie wichtig professionelle Reinigungsgeräte bei der Fahrzeugaufbereitung sind“, sagt Hermann Gräpel, Geschäftsführer der deterding+graepel gmbh, die das Kärcher-Center in Garbsen betreibt. Das Geschäft der Aufbereitung sei in einen leicht schlechten Ruf geraten, weil sich zu viele Ich-AGs mit mangelhafter Ausbildung und Ausstattung auf diesem Feld getummelt hätten. „Wir sind daran interessiert, dass diese Branche ein Fundament bekommt“, sagt Gräpel.

Das Förderungs- und Bildungszentrum hat bereits seit dreieinhalb Jahren Erfahrungen auf dem Gebiet der Aufbereitungen gesammelt. Bisher gab es Schulungen im Zeitrahmen von ein bis zwei Tagen. Die neue Fortbildung erstreckt sich jetzt auf sieben Wochen und ist modular aufgebaut. Nach jedem Modul gibt es eine Prüfung, wer alle vier bestanden hat, kann sich Fachkraft für innovative Fahrzeugaufbereitung (HWK) nennen. tv

www.hwk-hannover.de

Bernd Föge (von links), Mitarbeiter Kärcher, Swen Schäfer, Verkaufsberater, Hermann Gräpel, Geschäftsführer deterding+graepel, Veit Adam, Leiter des Förderungs- und Bildungszentrums, Klaus Müller, Leiter des Kfz-Bereiches. Foto: Vahle

www.mike-sander.de
MIKE SANDERs® KORROSIONSSCHUTZFETT
Über 30 Jahre
erfolgreicher Rostschutz an Oldtimern und Klassikern!
Wir gewinnen die Langzeittests*
Bestellung-Beratung
04126 2095
750 g, 4 Kg, 25 Kg, Band, Geräte zur Verarbeitung, Silikonbremsflüssigkeit,
*Testsieger: Autobild Langzeittest, Axel Springer Verlag AG, Autobild Nr. 10/2002, Oldtimer Markt Sonderheft Rostschutz Nr. 35/2005 Motorklassik Langzeittest, Vereinigte Motorverlage, Motorklassik Nr. 4/1991,Spezial Nr. 7/1991
AM BAHNHOF 4, D 25358 HORST TELEFON 0049 (0) 4126 2095

Zylinderkopf
Universal-Spann-Vorrichtung
Motoreninstandsetzung +Entwicklung
Salvatore Rinaudo
Telefon 07131-481274
74080 Heilbronn
www.usv1.rinaudo.de

Über 1000 Motoren
aller Hersteller
gebraucht - A.T. Iso 9002
Speziell Turbodiesel
Gaza-Motoren GmbH
Hubertstr. 236 • 45307 Essen
Tel: 0201/55 77 68 • Fax: 0201/55 82 02
www.gaza-motoren.de

Saab & Volvo bestehen aus guten Teilen.
Wir liefern sie.
Schnell, günstig und zuverlässig.
Originalteile, Erstausrüster & After-Market
SKANIMPORT Flenner Autoteile GmbH
Ihr Ersatzteilspezialist für Saab & Volvo.
Tel. +49 (0)202 - 28 36 88 0
www.skanimport.de
info@skanimport.de
SKANIMPORT

AJ Diagnosesysteme
OBD2-Emissionsdiagnose und VAG-Volldiagnose mit gleicher Hardware
Professionelle Software und leistungsfähige Hardware
AUTO ENGINUITY
Abgasdiagnose nach EOBD-Norm
Leistungsdaten aus Motor- und Getriebesteuerung auslesen
OBD2-Fehlercodes löschen
Erweiterbar u.a. auf Ford-Volldiagnose
Kombinierbar mit VAG-COM für VAG-Volldiagnose durch Multifunktionsadapter
Auto-Intern GmbH
Herner Str. 299 Tel.: 0234 5866422
Gebäude B29 Fax: 0234 5866423
44809 Bochum www.auto-intern.de
Fahrzeugdiagnose mit dem PC

Machen Sie Ihre Homepage zum Verkäufer!
ELN ganz neu programmiert
Mehr Leistung, mehr Komfort für Sie!
Mit vielen Anregungen und Tipps unserer ELN-Teilnehmer! Danke schön! Mehr denn je ist ELN der einfachste und preiswerteste Weg, um Ihren Betrieb zukunftssicher durch Mehrmarkenhandel zu machen. Lassen Sie Ihre Kunden unter den besten Angeboten von rund 40 renommierten Großhändlern wählen – da ist für jeden das Richtige dabei.
Probieren Sie es einfach mal aus! Ein Test lohnt sich immer!
Telefonberatung 02166-989 70-0
ELN.de – Die Einkaufsbörse mit dem Verkaufskonzept

Spurlaser
Info: www.Laserjust.de - 08327-9772

LANDI OMVL
Alles für AUTOGAS-Umrüstung
Vogels Autogassysteme
53359 Rheinbach
Tel.: 02226-908517, Fax: 02226-908240
www.vogelsautogas.de, info@vogelsautogas.de

TURBO-MOTORS.de
Turbolader-Reparatur - schnell & günstig
alle Fabrikate / Rep. / Tausch / Neu
kostenlose Schadensfeststellung
Sofort-Service - Täglicher Versand
www.turbo-motors.de Puderbacherstr.8 57317 Urbach Tel: 02684-4248

!! NOTVERKAUF !!
Aus geplatzten Aufträgen bieten wir noch einige
NAGELNEUE FERTIGGARAGEN
zu absoluten Schleuderpreisen (Einzel- oder Doppelbox). Wer will eine oder mehrere?
Info: Exklusiv-Garagen
Tel: 0800 - 785 3 785 gebührenfrei (24 h)

www.amz.de

Es geht weiter bergauf

Die Pkw-Neuzulassungen befinden sich weiterhin auf hohem Niveau. Mit 379.626 fabrikneuen Pkw wurde zwar die hohe Zulassungsrate vom März nicht erreicht (minus 5,3 Prozent), aber das Vorjahresergebnis wurde klar um 19,4 Prozent übertroffen. Großen Anteil an diesem Resultat hatten die privaten Zulassungen (67,6 Prozent). Die Zuwachsraten in den Segmenten sprechen für sich: Minis 94 Prozent, Kleinwagen 87 Prozent und die Kompaktklasse 18 Prozent zum Vorjahr. Diese drei Pkw-Segmente machen zusammen mit 65 Prozent den größten Teil der Neuzulassungen aus. Der Dieselanteil beträgt dadurch lediglich 28 Prozent. 42,3 Prozent aller Neuzulassungen waren ausländischer Herkunft. Fiat (plus 151 Prozent), Renault (inklusive Dacia) und Škoda sind in Deutschland am stärksten vertreten. Extrem hohe Zuwachsraten waren auch bei Hyundai (plus 134 Prozent) und Alfa Romeo (plus 175 Prozent) zu beobachten. Bei den deutschen Marken gab es ein kräftiges Plus bei Opel (36 Prozent), Ford (30 Prozent) und VW (22 Prozent). Alle anderen deutschen Hersteller mussten zweistellige Minusraten verzeichnen.

Bei den Gebrauchten fielen im Pkw-Bereich mit 539.060 Umschreibungen minus 7,9 Prozent weniger an als vor einem Jahr. Die „Einjährigen“ stehen nicht mehr so sehr im Fokus. Die bis zu zwölf Monate alten Fahrzeuge gingen auffallend deutlich um 26,7 Prozent zurück. jr.

Marke/ Modellreihe	Insgesamt		
	April 2009	Jan.-April 2009	
		Anzahl	Anteil %
	1	2	3
ALFA ROMEO			
ALFA MITO	862	2 234	59,4
ALFA 147, GT	163	572	15,2
ALFA 159, BRERA, GTV, SPIDER	316	929	24,7
SONSTIGE	8	23	0,6
Zusammen	1 349	3 758	0,3
ASTON MARTIN			
ASTON MARTIN DB9	17	45	28,3
ASTON MARTIN V8	20	80	50,3
SONSTIGE	11	34	21,4
Zusammen	48	159	0,0
AUDI			
AUDI A3, S3	7 012	21 617	28,4
AUDI A4, S4	6 374	26 494	34,8
AUDI A5	1 727	4 832	6,3
AUDI A6, S6	3 415	12 865	16,9
AUDI A8, S8	294	778	1,0
AUDI Q5	2 010	5 780	7,6
AUDI Q7	281	1 094	1,4
AUDI R8	80	211	0,3
AUDI TT	769	2 438	3,2
SONSTIGE	42	115	0,2
Zusammen	22 004	76 224	6,1
BENTLEY			
BENTLEY CONTINENTAL	19	70	86,4
SONSTIGE	6	11	13,6
Zusammen	25	81	0,0
BMW, MINI			
ALPINA B 3	24	61	0,1
ALPINA D3	16	46	0,1
BMW MINI	3 296	9 807	12,3
BMW X3	1 272	4 009	5,0
BMW X5	875	3 425	4,3
BMW X6	476	1 705	2,1
BMW Z4	191	433	0,5
BMW 1ER	6 846	23 413	29,4
BMW 3ER	7 478	23 267	29,2
BMW 5ER	2 439	10 748	13,5
BMW 6ER	127	415	0,5
BMW 7ER	770	2 093	2,6
SONSTIGE	73	286	0,4
Zusammen	23 883	79 708	6,4
CHEVROLET			
CHEVROLET CAPTIVA	174	757	7,3
CHEVROLET CRUZE	44	55	0,5
CHEVROLET EVANDA, EPICA	11	84	0,8

Marke/ Modellreihe	Insgesamt		
	April 2009	Jan.-April 2009	
		Anzahl	Anteil %
	1	2	3
CHEVROLET KALOS, AVEO	826	3 398	32,6
CHEVROLET LACETTI	91	261	2,5
CHEVROLET MATIZ	1 406	5 218	50,1
CHEVROLET NUBIRA	154	572	5,5
SONSTIGE	13	68	0,7
Zusammen	2 719	10 413	0,8
CHRYSLER, JEEP, DODGE			
CHRYSLER PT CRUISER	5	70	2,2
CHRYSLER SEBRING	65	260	8,3
CHRYSLER VOYAGER	89	397	12,6
CHRYSLER 300C	56	278	8,9
DODGE CALIBER	133	378	12,0
DODGE JOURNEY	77	378	12,0
DODGE NITRO	73	208	6,6
JEEP CHEROKEE	27	139	4,4
JEEP COMMANDER	24	127	4,0
JEEP COMPASS	19	74	2,4
JEEP GRAND CHEROKEE	52	255	8,1
JEEP PATRIOT	51	204	6,5
JEEP WRANGLER	61	228	7,3
SONSTIGE	29	144	4,6
Zusammen	761	3 140	0,3
CITROEN			
CITROEN BERLINGO	2 023	5 093	16,8
CITROEN C-CROSSER	169	568	1,9
CITROEN C1	1 792	7 226	23,8
CITROEN C2	491	1 679	5,5
CITROEN C3	2 161	5 305	17,5
CITROEN C4	1 951	5 405	17,8
CITROEN C5	713	2 461	8,1
CITROEN C6	29	79	0,3
CITROEN C8	122	512	1,7
CITROEN JUMPER	189	449	1,5
CITROEN JUMPY	114	429	1,4
CITROEN NEMO	204	429	1,4
CITROEN XSARA	150	649	2,1
SONSTIGE	6	18	0,1
Zusammen	10 114	30 302	2,4
DAIHATSU			
DAIHATSU COPEN	22	51	1,0
DAIHATSU CUORE	153	1 182	22,6
DAIHATSU MATERIA	82	418	8,0
DAIHATSU SIRION	298	2 892	55,2
DAIHATSU TERIOS	87	458	8,7
DAIHATSU TREVIS	19	232	4,4
SONSTIGE	2	5	0,1
Zusammen	663	5 238	0,4

Marke/ Modellreihe	Insgesamt		
	April 2009	Jan.-April 2009	
		Anzahl	Anteil %
	1	2	3
FERRARI			
FERRARI CALIFORNIA	27	58	19,5
FERRARI F 430	59	164	55,2
FERRARI 599 GTB	20	64	21,5
SONSTIGE	2	11	3,7
Zusammen	108	297	0,0
FIAT			
FIAT BRAVO, BRAVA	946	2 364	3,5
FIAT CROMA	148	482	0,7
FIAT DOBLO	313	1 096	1,6
FIAT DUCATO	1 867	4 085	6,0
FIAT FIORINO	333	1 168	1,7
FIAT LINEA	46	205	0,3
FIAT PANDA	8 332	24 798	36,5
FIAT PUNTO	8 930	22 342	32,9
FIAT SEDICI	161	692	1,0
FIAT SEICENTO	105	381	0,6
FIAT STILO	3	54	0,1
FIAT ULYSSE, SCUDO	210	550	0,8
FIAT 500	2 519	9 602	14,1
SONSTIGE	31	90	0,1
Zusammen	23 944	67 909	5,4
FORD			
FORD FIESTA	13 656	35 545	38,3
FORD FOCUS	3 723	19 266	20,8
FORD FOCUS C-MAX	904	4 113	4,4
FORD FUSION	1 045	3 711	4,0
FORD GALAXY	702	2 365	2,5
FORD KA	2 275	7 348	7,9
FORD KUGA	1 054	3 860	4,2
FORD MONDEO	2 441	8 155	8,8
FORD MUSTANG	29	97	0,1
FORD S-MAX	1 161	3 860	4,2
FORD TRANSIT CONNECT	119	604	0,7
FORD TRANSIT, TOURNEO	1 366	3 761	4,1
SONSTIGE	19	127	0,1
Zusammen	28 494	92 812	7,4
GENERAL MOTORS			
GM CADILLAC ESCALADE	6	20	2,3
GM CHEVROLET HHR	533	622	71,2
GM HUMMER H2	4	34	3,9
GM HUMMER H3	7	35	4,0
SONSTIGE	39	162	18,6
Zusammen	589	873	0,1
HONDA			
HONDA ACCORD	325	1 273	6,7
HONDA CIVIC	771	5 788	30,3
HONDA CR-V	389	2 264	11,9
HONDA FR-V	95	472	2,5
HONDA INSIGHT	378	400	2,1
HONDA JAZZ	1 587	8 850	46,3
HONDA S2000	14	26	0,1
SONSTIGE	5	25	0,1
Zusammen	3 564	19 098	1,5
HYUNDAI			
HYUNDAI ACCENT	253	552	1,4
HYUNDAI COUPE	38	157	0,4
HYUNDAI GETZ	488	4 224	11,0
HYUNDAI H-1 STAREX	161	599	1,6
HYUNDAI I 10	4 354	12 177	31,8
HYUNDAI I 20	1 140	4 403	11,5
HYUNDAI I 30	1 879	10 357	27,1
HYUNDAI IX 55	12	52	0,1
HYUNDAI MATRIX	441	1 645	4,3
HYUNDAI SANTA FE	207	758	2,0
HYUNDAI SONATA	44	99	0,3
HYUNDAI TUCSON	616	3 166	8,3
SONSTIGE	26	91	0,2
Zusammen	9 659	38 280	3,1
IVECO			

Marke/ Modellreihe	Insgesamt		
	April 2009	Jan.-April 2009	
		Anzahl	Anteil %
	1	2	3
IVECO DAILY	79	251	96,2
SONSTIGE	3	10	3,8
Zusammen	82	261	0,0
JAGUAR			
JAGUAR X-TYPE	42	152	18,1
JAGUAR XF	178	417	49,7
JAGUAR XJ	23	71	8,5
JAGUAR XK	62	169	20,1
SONSTIGE	5	30	3,6
Zusammen	310	839	0,1
KIA			
KIA CARENS	441	1 170	5,8
KIA CARNIVAL	72	292	1,4
KIA CEED	2 294	7 700	38,1
KIA MAGENTIS	28	134	0,7
KIA PICANTO	1 159	4 426	21,9
KIA RIO	509	1 990	9,8
KIA SORENTO	396	1 790	8,8
KIA SOUL	272	1 254	6,2
KIA SPORTAGE	429	1 408	7,0
SONSTIGE	13	66	0,3
Zusammen	5 613	20 230	1,6
LADA			
LADA NIVA	316	1 390	78,3
LADA 1118	45	314	17,7
LADA 2170	17	69	3,9
SONSTIGE	1	3	0,2
Zusammen	379	1 776	0,1
LAMBORGHINI			
LAMBORGHINI GALLARDO	11	35	89,7
SONSTIGE	2	4	10,3
Zusammen	13	39	0,0
LANCIA			
LANCIA DELTA	171	576	42,1
LANCIA MUSA	70	260	19,0
LANCIA PHEDRA	9	52	3,8
LANCIA YPSILON	119	455	33,2
SONSTIGE	5	26	1,9
Zusammen	374	1 369	0,1
LAND ROVER			
LAND ROVER DEFENDER	89	361	22,7
LAND ROVER DISCOVERY	51	255	16,0
LAND ROVER FREELANDER	116	489	30,8
LAND ROVER RANGE ROVER	32	145	9,1
LAND ROVER RANGE ROVER SPORT	80	336	21,1
SONSTIGE	2	4	0,3
Zusammen	370	1 590	0,1
LOTUS			
LOTUS ELISE	8	17	70,8
SONSTIGE	2	7	29,2
Zusammen	10	24	0,0
MASERATI			
MASERATI GRANTURISMO	32	97	62,6
SONSTIGE	12	58	37,4
Zusammen	44	155	0,0
MAZDA			
MAZDA CX-7	29	200	0,8
MAZDA MX-5	318	1 459	6,1
MAZDA RX-8	16	90	0,4
MAZDA 2	1 186	8 714	36,1
MAZDA 3	472	5 493	22,8
MAZDA 5	499	3 562	14,8
MAZDA 6	1 029	4 575	19,0
SONSTIGE	3	22	0,1
Zusammen	3 552	24 115	1,9
MERCEDES			

Marke/ Modellreihe	Insgesamt		
	April 2009	Jan.-April 2009	
		Anzahl	Anteil %
	1	2	3
MERCEDES A-KLASSE	5 039	16 282	18,8
MERCEDES B-KLASSE	3 346	13 470	15,6
MERCEDES C-KLASSE	5 089	25 348	29,3
MERCEDES CL-KLASSE	93	205	0,2
MERCEDES CLK	266	1 917	2,2
MERCEDES CLS	143	619	0,7
MERCEDES E-KLASSE	4 804	12 671	14,6
MERCEDES G-KLASSE	51	283	0,3
MERCEDES GL-KLASSE	79	355	0,4
MERCEDES GLK	827	3 384	3,9
MERCEDES ML-KLASSE	675	2 672	3,1
MERCEDES R-KLASSE	142	444	0,5
MERCEDES S-KLASSE	577	2 165	2,5
MERCEDES SL	57	306	0,4
MERCEDES SLK	445	1 407	1,6
MERCEDES SLR	5	11	0,0
MERCEDES SPRINTER	349	1 277	1,5
MERCEDES VIANO	514	1 567	1,8
MERCEDES VITO	799	1 974	2,3
SONSTIGE	36	147	0,2
Zusammen	23 336	86 504	6,9
MITSUBISHI			
MITSUBISHI COLT	3 043	9 744	70,8
MITSUBISHI GRANDIS	27	130	0,9
MITSUBISHI LANCER	549	2 295	16,7
MITSUBISHI L200	9	52	0,4
MITSUBISHI OUTLANDER	220	1 008	7,3
MITSUBISHI PAJERO, MONTERO	122	497	3,6
SONSTIGE	9	40	0,3
Zusammen	3 979	13 766	1,1
MORGAN			
MORGAN 4/4	19	41	89,1
SONSTIGE	3	5	10,9
Zusammen	22	46	0,0
NISSAN, INFINITI			
NISSAN GT-R	8	8	0,1
NISSAN MICRA	1 529	4 279	32,2
NISSAN MURANO	46	218	1,6
NISSAN NAVARA	1	19	0,1
NISSAN NOTE	421	1 419	10,7
NISSAN PATHFINDER	10	68	0,5
NISSAN PATROL	2	32	0,2
NISSAN PRIMASTAR	14	87	0,7
NISSAN QASHQAI	1 174	5 467	41,2
NISSAN TIIDA	88	678	5,1
NISSAN X-TRAIL	167	852	6,4
SONSTIGE	34	145	1,1
Zusammen	3 494	13 272	1,1
OPEL			
OPEL AGILA	1 393	5 577	5,2
OPEL ANTARA	239	1 204	1,1
OPEL ASTRA	9 074	27 142	25,3
OPEL COMBO	368	1 341	1,2
OPEL CORSA	14 486	36 095	33,6
OPEL GT	154	337	0,3
OPEL INSIGNIA	4 433	12 288	11,4
OPEL MERIVA	3 791	9 629	9,0
OPEL MOVANO	10	51	0,0
OPEL SIGNUM	1	77	0,1
OPEL TIGRA	226	1 264	1,2
OPEL VECTRA	68	904	0,8
OPEL VIVARO	592	1 570	1,5
OPEL ZAFIRA	3 149	9 788	9,1
SONSTIGE	28	138	0,1
Zusammen	38 012	107 405	8,6
PEUGEOT			
PEUGEOT BOXER	55	143	0,3
PEUGEOT EXPERT	51	174	0,4
PEUGEOT PARTNER	540	1 934	4,3
PEUGEOT 107	1 291	6 172	13,7
PEUGEOT 206	1 927	4 273	9,5

Marke/ Modellreihe	Insgesamt		
	April 2009	Jan.-April 2009	
		Anzahl	Anteil %
	1	2	3
PEUGEOT 207	8 853	23 564	52,4
PEUGEOT 307	54	279	0,6
PEUGEOT 308	1 789	6 287	14,0
PEUGEOT 407	291	998	2,2
PEUGEOT 607	15	48	0,1
PEUGEOT 807	58	251	0,6
PEUGEOT 1007	20	280	0,6
PEUGEOT 3008	30	30	0,1
PEUGEOT 4007	109	508	1,1
SONSTIGE	8	39	0,1
Zusammen	15 091	44 980	3,6
PORSCHE			
PORSCHE BOXSTER, CAYMAN	297	1 410	26,8
PORSCHE CAYENNE	378	1 206	22,9
PORSCHE 911	950	2 472	47,0
SONSTIGE	51	169	3,2
Zusammen	1 676	5 257	0,4
RENAULT, DACIA			
DACIA LOGAN	4 031	9 153	14,9
DACIA SANDERO	7 163	13 632	22,2
RENAULT CLIO	2 604	9 425	15,3
RENAULT ESPACE	141	492	0,8
RENAULT KANGOO	711	2 474	4,0
RENAULT KOLEOS	311	1 412	2,3
RENAULT LAGUNA	690	2 095	3,4
RENAULT MASTER, NISSAN INTERSTAR	108	329	0,5
RENAULT MEGANE	3 236	8 858	14,4
RENAULT MODUS	882	2 537	4,1
RENAULT SCENIC	645	2 889	4,7
RENAULT TRAFIC	182	691	1,1
RENAULT TWINGO	1 884	7 468	12,1
SONSTIGE	18	68	0,1
Zusammen	22 606	61 523	4,9
ROLLS-ROYCE			
ROLLS-ROYCE	4	11	0,0
SAAB			
SAAB 9-3	120	466	81,2
SAAB 9-5	24	103	17,9
SONSTIGE	3	5	0,9
Zusammen	147	574	0,0
SEAT ALHAMBRA	128	600	2,4
SEAT ALTEA, TOLEDO, LEON	2 010	6 648	26,9
SEAT EXEO	262	433	1,7
SEAT IBIZA, CORDOBA	5 169	17 038	68,9
SONSTIGE	5	27	0,1
Zusammen	7 574	24 746	2,0
SKODA			
SKODA FABIA	10 947	38 218	57,7
SKODA OCTAVIA	6 585	18 775	28,4
SKODA ROOMSTER	2 478	6 737	10,2
SKODA SUPERB	633	2 387	3,6
SONSTIGE	29	89	0,1
Zusammen	20 672	66 206	5,3
SMART			
SMART FORTWO	3 164	11 666	100,0
SONSTIGE	1	5	0,0
Zusammen	3 165	11 671	0,9
SSANGYONG			
SSANGYONG ACTYON	1	15	21,7
SSANGYONG KYRON	6	32	46,4
SSANGYONG REXTON	6	22	31,9
Zusammen	13	69	0,0
SUBARU			
SUBARU FORESTER	304	1 231	35,5
SUBARU IMPREZA	143	617	17,8
SUBARU JUSTY	244	1 371	39,5

Marke/ Modellreihe	Insgesamt		
	April 2009	Jan.-April 2009	
		Anzahl	Anteil %
	1	2	3
SUBARU LEGACY	47	230	6,6
SUBARU TRIBECA	4	20	0,6
SONSTIGE	2	3	0,1
Zusammen	744	3 472	0,3
SUZUKI			
SUZUKI ALTO	626	904	3,8
SUZUKI GRAND VITARA	346	1 771	7,4
SUZUKI IGNIS	15	73	0,3
SUZUKI JIMNY	547	2 476	10,3
SUZUKI SPLASH	1 004	4 911	20,4
SUZUKI SWIFT	2 017	10 196	42,4
SUZUKI SX4	700	3 650	15,2
SONSTIGE	12	48	0,2
Zusammen	5 267	24 029	1,9
TOYOTA, LEXUS			
LEXUS GS	23	90	0,2
LEXUS IS	57	189	0,4
LEXUS LS	8	27	0,1
LEXUS RX	138	363	0,7
TOYOTA AURIS	1 430	6 965	13,3
TOYOTA AVENSIS, CARINA	1 361	5 411	10,3
TOYOTA AYGO	3 742	12 554	24,0
TOYOTA COROLLA VERSO	802	4 157	7,9
TOYOTA HIACE	25	82	0,2
TOYOTA IQ	585	3 174	6,1
TOYOTA LANDCRUISER	89	366	0,7
TOYOTA PRIUS	90	733	1,4
TOYOTA RAV 4	458	1 543	2,9
TOYOTA URBAN CRUISER	430	454	0,9
TOYOTA VERSO	507	549	1,0
TOYOTA YARIS	4 652	15 484	29,6
SONSTIGE	73	203	0,4
Zusammen	14 470	52 344	4,2
VOLVO			
VOLVO C30	219	792	9,0
VOLVO V50	565	2 057	23,3
VOLVO XC60	577	2 706	30,6
VOLVO XC90	114	663	7,5
VOLVO 40	91	282	3,2
VOLVO 60	14	110	1,2
VOLVO 70	543	2 035	23,0
VOLVO 80	31	179	2,0
SONSTIGE	4	7	0,1
Zusammen	2 158	8 831	0,7
VW			
VW CADDY	5 205	13 444	5,5
VW CRAFTER	93	329	0,1
VW EOS	1 065	3 073	1,3
VW FOX	918	7 072	2,9
VW GOLF, JETTA	32 505	90 703	37,2
VW NEW BEETLE	401	1 166	0,5
VW PASSAT	8 615	29 482	12,1
VW PHAETON	255	912	0,4
VW POLO	13 839	45 779	18,8
VW SCIROCCO	1 676	5 313	2,2
VW SHARAN	606	2 113	0,9
VW TIGUAN	4 849	15 793	6,5
VW TOUAREG	335	1 523	0,6
VW TOURAN	4 931	16 918	6,9
VW TRANSPORTER, CARAVELLE	2 970	9 713	4,0
SONSTIGE	69	311	0,1
Zusammen	78 332	243 644	19,5
WIESMANN			
WIESMANN ROADSTER	9	29	55,8
SONSTIGE	10	23	44,2
Zusammen	19	52	0,0
SONSTIGE HERSTELLER	174	624	0,1
Neuzulassungen insgesamt	379 626	1 247 716	100,0

amz
auto | motor | zubehör

ISSN 0001-1983

**Gegr. 1912 als „AUTO-Markt“
Franzensbad-Wien, 97. Jahrgang 2009**

Offizielles Organ
des Gesamtverband
Autoteile-Handel e.V.

Das Kraftfahrzeug-Magazin für die Führungskräfte aus Kfz-Handel, -Werkstätten, -Teilegroß- und Einzelhandel sowie aus -Industrie und -Zulieferfirmen

Redaktion:
Jürgen Rinn (Chefredakteur)
Finkenstraße 2, 97264 Helmstadt
Telefon 09369 982171, Telefax 09369 982172
rinn@schluetersche.de

Richard Linzing (stellv. Chefredakteur)
Telefon 08261 7628983, Telefax 08261 7628984
linzing@schluetersche.de

Dr. Frauke Weber (Redaktion)
Telefon 06432 988613, Telefax 06432 988614
frauke.weber@schluetersche.de

Klaus Kuss (Redaktion)
Telefon 08342 9184190, Telefax 08342 9184192
kuss@schluetersche.de

Thomas Vahle (Chef vom Dienst)
Telefon 0511 8550-2615, vahle@schluetersche.de

www.kfz.schluetersche.de, kfz@schluetersche.de

Ständige redaktionelle Mitarbeiter:
Ute Kernbach (Automobil-Markt), Peter Rodenbüsch (Automobil-Szene), Hans T. Rosarius (Recht),

Herausgeber und Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Telefon 0511 8550-0, Telefax 0511 8550-2600

Verlagsleitung: Klaus Krause

Verlagsbereich KFZ-Medien

Verlagsbereichsleitung:
Eckhard Schulte
Telefon 0511 8550-2610, schulte@schluetersche.de

Anzeigenleitung:
Christian Welc, Telefon 0511 8550-2643, welc@schluetersche.de

Anzeigenverkaufsleitung:
Gitta Lemke, Telefon 0511 8550-2648, lemke@schluetersche.de

Anzeigenverkauf:
Marion Bäre, Telefon 0511 8550-2645, baere@schluetersche.de
Tanja Ehlerding, Telefon 0511 8550-2647, ehlerding@schluetersche.de
Marcus Kipp, Telefon 0511 8550-2646, kipp@schluetersche.de
Derzeit gültige Preisliste: Nr. 47 vom 1.1.2009

Druckunterlagen:
anzeigendaten-amz@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2521, Fax 0511 8550-2401

Producer:
Dirk Beinhorn, Tom Kaldewey, Elke Möller, Jessica Mora-Lara

Vertrieb/Abonnement-Service:
Telefon 0511 8550-2636, Telefax 0511 8550-2405
vertrieb@schluetersche.de

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Bezugspreise: Jahresabonnement € 62,– jährl. Inland, inkl. Versandkosten, inkl. MwSt., € 62,– jährl. Ausland, zuzüglich Versandkosten € 21,–, Einzelheft € 7,– im In- und Ausland zuzüglich Versandkosten (EU-Steuerregelung wird berücksichtigt).
Für ordentliche GVA-Mitglieder ist der Bezug der amz im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Bankverbindungen: Sparkasse Hannover (BLZ 250 501 80), Konto 101 99 00

Angeschlossen der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e. V. (IVW)

Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlages unter ausführlicher Quellenangabe gestattet.
Gezeichnete Artikel decken sich nicht unbedingt mit der Meinung der Redaktion.
Für unverlangt eingesandte Manuskripte haftet der Verlag nicht.

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Hannover

Druck: CW Niemeyer Druck GmbH, Böcklerstraße 13, 31789 Hameln/Wangelist

Dieser Ausgabe liegen das amz-Sonderheft „Klima Spezial“ sowie Informationen zum amz-Dieselforum in Zusammenarbeit mit Bosch bei. Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Die Titel des Verlagsbereichs KFZ-Medien im Überblick:
• amz – auto motor zubehör • bfp fuhrpark + management
• Kfz-MeisterService (integriert in amz) • NKWpartner

Dach auf – Dach zu.

Cabrios von Peugeot gibt es seit mehr als 75 Jahren. Eine besondere Spezialität der Franzosen sind Klappdach-Cabrios mit stählernem Verdeck. Deren Geschichte beginnt in den 30er-Jahren.

Vorreiter: Der Peugeot 301 Eclipse von 1934 war das erste Cabrio-Coupé der Löwenmarke mit Metall-Klappdach. Der Prototyp entstand ein Jahr zuvor in Einzelanfertigung. Fotos: Peugeot

Das erste Cabrio der Löwenmarke hieß Peugeot 201 C. Produziert wurde es ab 1931. Die äußere Form folgte der damaligen europäischen Designersprache, doch der technische Aufwand war ungewöhnlich groß: Eine hypermoderne Einzelradaufhängung sorgte für den sprichwörtlich französisch-bequemen Fahrkomfort. Zwei Jahre später schon folgte der 301 C mit elektrisch versenkbarem Dach. Damit eröffnete die „Löwenmarke“ den Automobilisten ein völlig neues Fahr- und Lebensgefühl – auch heute noch.

Eine Idee, die begeisterte

Der 301 C mit seinem elektrisch versenkbaren metallenen Klappverdeck bedeutete eine technische Innovation, die noch eine ganze Reihe der Peugeot Coupé-Cabriolet-Modelle prägten sollte. Die Idee dazu stammt von Zahnarzt und Hobby-Designer Georges Paulin. Paulin kam auf die Idee, das versenk- und klappbare Metalldach im Kofferraum unterzubringen.

Der automobilbesessene Visionär überzeugte mit seiner Idee nicht nur den damals größten Pariser Vertragshändler Emile Darl`Mat, sondern konnte auch den bekannten Karosseriebauer Marcel Pourtout damit begeistern. In einer Einzelanfertigung entstand so der 301 Eclipse, wobei „Eclipse“ übersetzt soviel wie „Überdeckung“ bedeutet. Die Serienfertigung des klappbaren Dach-Konzepts begann allerdings erst 1934 mit dem Peugeot 401 Eclipse und dem größeren Luxusmodell, dem 601. Bei letzterem erledigte ein Elektromotor das exklusive Dach-auf-Dach-zu-Spielchen.

Mechanisch für die Masse

Interessant war vor allem auch der 402 Eclipse, der 1934 auf dem Pariser Automobilsalon debütierte und dessen Karosserie auf dem Fahrwerk des 401 Platz fand. Beeindruckend und völlig neu war das Stromlinien-Design mit den beiden Scheinwerfern, die sich hinter dem Kühlergrill versteckten. Auch der Innenraum konnte sich sehen lassen: Art-Déco-Elemente machen ihn zu etwas ganz Besonderem.

Allerdings entschied man sich beim 402 Eclipse für eine weniger anfällige, mechanische Betätigung des stählernen Klappverdecks. Mit wenigen Handgriffen lässt sich das Coupé in ein Cabrio verwandeln: Zuerst den Kofferraumdeckel öffnen, dann die Schrauben über den hinteren Radkästen lockern, noch die Schrauben an der Frontscheibe herausdrehen und schließlich die Seitenscheiben öffnen. Zum Schluss noch das Hardtop-Dach anheben und in den Kofferraum schieben – fertig! Dort finden dann auch noch zwei maßgeschneiderte Koffer, das Reserverad und das Bordwerkzeug Platz.

Das Publikum war vom avantgardistischen Aussehen und den technischen Innovationen der 402er-Modelle so begeistert, dass es ihnen den Beinamen „Ligne Fuseau Sochaux – Raketendesign aus Sochaux“ verlieh. An eine Rakete erinnerte damals wohl auch der Preis: Für 34.000 Francs konnte man einen 402 Eclipse erstehen. Umgerechnet auf heutige Kaufkraft rund 150.000 Euro.

Der König der Löwen

Der „König der Löwen“ hieß 601 Eclipse. Das Topmodell erlangte durch den Film „Le Schpountz“ sogar Leinwandruhm. Doch selbst dies konnte nicht verhindern, dass die 601-Baureihe nach nur 18 Monaten Produktionszeit und 4000 Exemplaren eingestellt wurde. Nur etwa 160 der produzierten 601er verließen offen die Produktionshallen, 21 davon mit elektrisch versenkbarem Stahldach. Deswegen hat sich der 601 Eclipse zu einer Rarität entwickelt: Das letzte noch existierende Modell ist seit 2009 im Peugeot-Museum in Sochaux zu bewundern.

Klaus Kuss

Nach wenigen Handgriffen verschwindet das Stahldach des Peugeot 402 Eclipse im Kofferraum. Beim 602 erledigt dies ein Elektromotor.

Der 308 CC (vorne) führt die Erfolgsgeschichte der Stahldach-Cabrio-Coupés fort, die 1934 mit dem 402 Eclipse begann.

Eine Zeitschrift ist immer nur so gut...

...wie die Köpfe dahinter!

mehr drin
für 62,– Euro/Jahr*

Vergleichen Sie und wechseln Sie jetzt!

*im Inland

Wir liefern alle Informationen für den markenübergreifenden Kfz-Service.
Testen Sie uns 3 x gratis ohne weitere Verpflichtung.

Mit AU-Info, Sonderheften, Veranstaltungen, E-Paper – für Abonnenten gratis.

www.amz.de • vertrieb@schluetersche.de • Telefon 0511 8550-2636

Die Sachverständigen der KÜS
helfen Ihnen gerne weiter -
mit Sympathie und Sachverstand.

KÜS-Bundesgeschäftsstelle
Zur KÜS 1 · 66679 Losheim am See
Tel. +49 (0) 6872 9016-0 · Fax +49 (0) 6872 9016-123
www.kues.de · info@kues.de

Den KÜS-Partner in Ihrer Nähe finden Sie auf www.kues.de